

I 520

331  
B152  
1983

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR - FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
INSTITUTO DE INVESTIGACION EN CIENCIAS SOCIALES  
- IDICSO -

**EVOLUCION INDUSTRIAL RECIENTE**  
**EN EL CONO SUR DE AMERICA LATINA:**  
**REPERCUSIONES Y DESAFIOS EN EL MUNDO**  
**DEL TRABAJO \***

**RAUL H. BISIO**

**SERIE DE PAPELES DEL IDICSO**  
**Nº 4**

**BUENOS AIRES**

**JULIO DE 1993**

\* Versión preliminar sujeta a revisión. Este documento fue preparado para ser presentado al II Congreso de la Federación Latinoamericana de Trabajadores de la Industria (FLATI) realizado en Caracas (Venezuela) del 25 al 29 de noviembre de 1991.

La realización de este trabajo no hubiera sido posible sin la colaboración de la Lic. Cristina R. ANTUNEZ.

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR IDICSO AMERICA LATINA 1980-1990 INDUSTRIAS  
TRABAJO CRISIS DE CONTRATOS SOCIALES CONTRATO TOYOTISTA CONT. CONSENSUADO

## AUTORIDADES DE LA FACULTAD

### Decano:

Lic. Eduardo SUAREZ

### Vice-Decano:

Lic. Beatriz V. de BRUZATORI

### Director de la Escuela de Ciencia Política:

Lic. Emilio SAGUIR

### Director de la Escuela de Relaciones Internacionales:

Lic. José PARADISO

### Directora de la Escuela de Servicio Social:

Lic. Beatriz V. de BRUZATORI

### Director de la Escuela de Sociología:

Lic. Edgardo MARGIOTTA

### Secretaría Académica:

Lic. María Amelia BUSSIO

### Prosecretaría Académica:

Dra. Alicia RAVIZZOLI

### Secretaría Administrativa:

Prof. Nélida SANTIAGO

## AUTORIDADES DEL IDICSO

### Consejo Directivo

#### Presidente:

Lic. Eduardo SUAREZ

#### Vocales:

Lic. Beatriz V. de BRUZATORI

Lic. Edgardo MARGIOTTA

Lic. José PARADISO

Lic. Emilio SAGUIR

Dr. Raúl BISIO

Dr. Alberto CASTELLS

Dr. Floreal H. FORNI

Lic. Eugenio KVATERNIK

Lic. Sonia M. SANI

### Comité Ejecutivo

#### Coordinador General del IDICSO:

Lic. Edgardo MARGIOTTA

#### Coordinador de Investigaciones:

Dr. Raúl BISIO

#### Vocales:

Lic. Guillermo M. FIGARI

Lic. Cecilia MAESTRO

Dr. Abelardo J. SONEIRA

Las opiniones vertidas en esta publicación no son necesariamente compartidas por la Institución. Las mismas son responsabilidad exclusiva del autor.

Publicación del Instituto de Investigación  
en Ciencias Sociales-IDICSO-  
Facultad de Ciencias Sociales- UNIVERSIDAD DEL SALVADOR  
Hipólito Yrigoyen 2441  
1089-BUENOS AIRES

## I N D I C E

\*\*\*\*\*

## PAGINA

INTRODUCCION	1
<u>CAPITULO I.- EL ACTUAL ESCENARIO DE LA CRISIS</u>	2
1. El Escenario Mundial de la Crisis	4
1.1 Hacia un mundo tripolar	4
1.2 Hacia una economía-mundo	9
1.3 La crisis de los "contratos sociales"	12
2. Las Opciones Básicas de América Latina	14
<u>CAPITULO II.- LA NUEVA INDUSTRIALIZACION Y SU IMPACTO EN EL MUNDO DEL TRABAJO. LAS REPERCUSIONES EN AMERICA LATINA.</u>	18
1. La Emergencia de un Nuevo Modelo de Industrialización y su Impacto en el Mundo del Trabajo	18
1.1 Caracterización socio-productiva del "Patrón de Desarrollo Industrial Fordista"	18
1.2 El agotamiento del "Patrón de Desarrollo Industrial Fordista"	22
1.3 La nueva industrialización y su impacto en el mundo del trabajo	24
A. La organización "flexible" de la producción	24
B. El impacto de las nuevas tecnologías	26
C. Cambios macro-económicos y sectoriales	28
D. Innovaciones organizacionales y productividad	28
E. Actitud y respuesta de los trabajadores	29
2. Las Repercusiones en América Latina	32
2.1 Período de auge del "Patrón de Desarrollo Industrial Fordista"	33
2.2 Período de agotamiento del "Patrón de Desarrollo Industrial Fordista"	36
<u>CAPITULO III.- EVOLUCION RECIENTE DE LA INDUSTRIA EN AMERICA LATINA: 1980-1990</u>	39
1. Ciclos e Interpretaciones de la Industrialización en América Latina	39
1.1 Industria y sociedad	39
1.2 ¿América Latina región industrializable?. Ciclos e interpretaciones.	41

# I N D I C E (Cont.)

2. Evolución de la Industria en el Cono Sur de América Latina en el Período 1980-1990	45
2.1 Gravitación de la industria en la economía	46
2.2 Concentración económica y espacial de la industria	49
2.3 Estructura sectorial y perfil productivo de la industria	52
2.3.1 Evolución de la estructura sectorial	52
2.3.2 Evolución reciente del perfil productivo	60
2.4 Efectos cuantitativos sobre el mundo del trabajo	70
2.4.1 Las tasas de actividad en la sub-región	70
2.4.2 Empleo	71
A. Según categorías socio-profesionales	71
B. Desempleo	76
2.4.3 Remuneraciones	82
<u>CAPITULO IV.- RESPUESTAS DEL SINDICALISMO SUDAMERICANO A LOS DESAFIOS PLANTEADOS POR LA RECIENTE EVOLUCION INDUSTRIAL 1980-90</u>	86
1. Propuesta de una Tipología de "Contratos Laborales" Emergentes.	87
1.1 El "Contrato Neo-fordista"	87
1.2 El "Contrato Toyotista"	88
1.3 El "Contrato Consensuado y Regulado Colectivamente"	90
2. Las Respuestas del Sindicalismo Sudamericano	91
2.1 Argentina	91
2.2 Brasil	95
2.3 Chile	97
2.4 Paraguay	99
2.5 Uruguay	102
<u>SÍNTESIS Y CONCLUSIONES</u>	107



## INTRODUCCION.-

El objetivo principal de este trabajo es situar las propuestas y acciones de las organizaciones sindicales de la región frente a la reciente crisis de desindustrialización y reconversión industrial de los años 80.

Se intenta aportar elementos objetivos y herramientas de análisis para la elaboración de un diagnóstico y de las propuestas alternativas en el debate sobre la re-industrialización que nuestros países deberán encarar en la década que transitamos.

El estudio de la información empírica comprenderá Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay y, a los efectos del análisis comparativo, tomará en cuenta los demás países de la región.

El período considerado será el 1980-1990 y abarcará al sector manufacturero, con especial énfasis en las ramas denominadas "dinámicas", combinando los datos disponibles a nivel sectorial con los estudios de casos.

En la primera parte del trabajo nos proponemos ubicar el tema en el escenario internacional identificando las tendencias dominantes y los vectores de la crisis.

La segunda parte, estará dedicada a caracterizar la "nueva industrialización", las causas de su emergencia y el impacto que produce en la región y en el mundo del trabajo.

En la tercera parte, analizaremos los datos sobre la industrialización reciente (1980-1990), procurando identificar los cambios que durante la década se verificaron en el perfil y la estructura de la industria.

En la cuarta parte, las respuestas de los trabajadores y el tipo y modalidad de propuestas y acciones de las organizaciones sindicales ante la crisis industrial constituirán el eje del análisis. Prestaremos particular atención aquí, a lo que denominamos "crisis del contrato laboral".

Presentaremos finalmente, un breve resumen de las conclusiones del trabajo.

CAPITULO I.-  
\*\*\*\*\* EL ACTUAL ESCENARIO MUNDIAL DE LA CRISIS.

En el marco del fin de la "guerra fría", ¿quién es ahora el enemigo? El Presidente BUSH responde: "la incertidumbre, el carácter imprevisible de los acontecimientos, la inestabilidad" (Time, 11 de junio de 1990)

Sabemos y experimentamos claramente que vivimos hoy en un mundo en acelerada y profunda transformación y es evidente que esta dinámica se verifica a escala planetaria manifestándose multidimensionalmente en la realidad ecológica, cultural, demográfica, política, económica e institucional.

Ya en 1974 el ensayista TOFFLER 1/ consideraba a dicha aceleración como "la esencia misma de la modernidad". Es también notorio, que este complejo proceso social no es monolítico en el orden espacial-temporal y compromete a los protagonistas (naciones, organizaciones y personas) de una manera asimétrica y heterogénea 2/ en cuanto a grados de involucramiento, velocidad y ritmo de los cambios, desigualdades socio-económicas, relaciones de poder, etc.

El "orden" internacional de post-guerra -que desde 1945 reposaba y giraba alrededor de una confrontación militar e ideológica bipolar - hace implosión a fines de los años 80. El hundimiento del bloque soviético y los acontecimientos políticos de 1989 mostraba, aún a los más distraídos, que la "victoria fría" de occidente lejos de provocar entusiasmo, realimentaba las incertidumbres. Una "representación del mundo" entra en crisis 3/, las relaciones de "jerarquía" y hegemonía entre las naciones deben recomponerse para afrontar problemas de escala y magnitud inéditas: mundialización de la economía; creciente polarización espacial y social del crecimiento y la riqueza; universal aspiración y lucha de los pueblos por los derechos humanos y la democracia; fragilización del medio ambiente y los equilibrios demográficos.

En el año 2000, el 10% de la población del mundo producirá, controlará y disfrutará del 60%, aproximadamente, de su riqueza. Así, las tensiones entre el "Norte y el Sur" irán ocupando necesariamente el centro de la escena.

En ese contexto, la trama social y la arquitectura política e institucional de las relaciones entre esos protagonistas se inestabiliza. Se instalan o profundizan agudas tensiones y potencian conflictos que van erosionando un "orden" pre-existente y deslegitimando "contratos sociales" cuya validez y eficacia son hoy desbordados por la realidad. Comienzan a perfilarse y construirse nuevos escenarios.

Epoca, entonces, de grandes desequilibrios, de desencantos, de pérdida de identidad; pero también, de promesas, de renovación, de "resig-

//nificación". La "gran crisis" -como el Dios Jano de la mitología romana - muestra sus dos caras multiplicando la ambigüedad y la incertidumbre.

Como no podía ser de otra manera, la valoración e interpretación que hacen los actores sociales de la crisis y las propuestas que plantean para superarla, están fuertemente condicionadas no sólo por la ubicación y el poder relativo que tengan en dicha arquitectura política, sino también por el difícil "clima" (valores, sentimientos e ideas) desde el cual deben organizar la "lectura" de la misma. Fácil es, en cambio, paralizarse instalándose en un simplismo optimista o pesimista (según los temperamentos), o peor aún, navegar sin norte con "respuestas" elaboradas a partir de confortables esquemas ideológicos o resultantes de un pragmatismo inmediatista.

Sin embargo, para aquellos que deseen ser sujetos y no objetos de "esta historia", nada será más necesario que combinar al mismo tiempo un implacable realismo con el compromiso de plasmar en un renovado proyecto ideales permanentes.

Desde el mundo intelectual, estas transformaciones sociales son percibidas aún más patéticamente. Puede decirse, esquematizando, que las interpretaciones disponibles se polarizan alrededor de dos 4 / ideas nucleares, a saber:

- a) la idea de "transición": los cambios que vivimos revelan una crisis de la modernidad (una entre otras; no la crisis). En tanto que "proyecto inacabado" 5 /, el progreso tiene avances y retrocesos o es circular. Desde este enfoque se enfatiza la continuidad; la historia es pensada en etapas o ciclos donde lo "nuevo nace de lo viejo". El futuro es, a veces, postulado o deseado como una meta a priori de las relaciones de poder, como desenlace o "lógica" de los acontecimientos (por ejemplo, en la difundida noción de "transición democrática" está gratuitamente implícito que su dinámica conducirá a la democracia, cuando en rigor nada impide que nos lleve a una democracia transitoria)
- b) la idea de la "mutación": las transformaciones del mundo contemporáneo son cualitativas, indicadores de una "nueva era", de una cabal mutación. Comienza otra época (¿post-moderna?) El progreso es pensado como discontinuidad, se verifica a saltos. Así, lo "nuevo suprime a lo anacrónico". El futuro está abierto, es opaco y no puede ser el resultado de una acción colectiva deliberada. Cultura del "presente y de la urgencia", desde este enfoque se critican las interpretaciones totalizantes, las ilusiones y se revalorizan las diferencias y las heterogeneidades (étnicas, lingüísticas, culturales).

Independientemente de la validez de estas u otras interpretaciones y del desenlace de la crisis en el escenario mundial, es claro que



el fenómeno de la industrialización y sus recientes transformaciones -en sus múltiples aspectos- constituye una pieza clave del debate sobre las sociedades modernas y su destino histórico. Así lo sugieren categorías de análisis tan polémicas como "sociedad post-industrial"; "industrialismo"; "democracia industrial" 6/.

Nuestro enfoque, centrado en el impacto de dicho fenómeno sobre el mundo laboral en América Latina, postula que las opciones básicas de esta región son inescindibles del escenario mundial. De allí, que ahora intentaremos sintetizar los tópicos que a nuestro juicio son pertinentes.

## 1. El Escenario Mundial de la Crisis.

Vamos a comentar aquí brevemente algunas de las principales tendencias que a nuestro juicio son relevantes para comparar y contextualizar el análisis del proceso de industrialización de América Latina.

En primer lugar, la emergencia y consolidación de bloques o zonas de poder económico dominantes, luego el proceso de globalización o mundialización de la economía y, finalmente, la crisis del "contrato" social pre-existente. Estas tendencias condicionaran sin duda cualquier modelo de integración y modernización productiva que adopte la región.

### 1.1 Hacia un mundo tripolar.

A partir de 1945, como ya mencionamos, se consolida un largo ciclo histórico (1945-1989) estructurado por una estrategia geo-política bipolar del mundo. E.E.U.U. es la superpotencia y el núcleo hegemónico occidental cuya gravitación mundial -desde el plano productivo- está basada y dinamizada por un formidable desarrollo industrial.

El soporte socio-productivo e institucional de ese desarrollo configura lo que se ha denominado un "patrón de desarrollo industrial fordista" 7/ cuya expresión mas espectacular se manifiesta en la expansión económica de post-guerra de los años 50 y 60 (la "deuxième belle époque" del capitalismo según KAHN 8/). La pieza maestra de dicha expansión fue un crecimiento industrial capaz de crear un verdadero "círculo virtuoso de acumulación" animado por un acreciente internacionalización de la economía y un sistema institucional coherente con esos fines (Acuerdos de Bretton-Woods: F.M.I.; G.A.T.T.; Banco Mundial, etc).

Según VILLANUEVA 9/, las causas determinantes de ese dinamismo expansivo de la economía mundial fueron:

- a) la disponibilidad de abundantes y baratas materias primas y energía con términos de intercambio favorables a los países industrializados;
- b) bajas tendencias inflacionarias;
- c) difusión rápida de un stock pre-existente de tecnología;
- d) oferta elástica de mano de obra por migraciones internacionales o despla-



- // zamiento de recursos humanos del sector agrícola o artesanal manufacturero;
- e) un proceso de inversiones elevado y sostenido;
  - f) altos niveles<sup>e</sup> de demanda interna y por la expansión del comercio internacional.

Lo esencial que nos interesa destacar aquí es que la industria fué el motor de crecimiento de dicha expansión ( entre 1950-1975, la tasa promedio anual del sector industrial crece el 6,1% 10/ ) y que EEUU fué el país que lideraba la misma. El rápido crecimiento de la agricultura (alimentos abundantes), el bajo costo del petróleo y el progreso tecnológico fueron factores decisivos en la consolidación de ese patrón de desarrollo industrial.

Desde el ángulo sectorial, el proceso era liderado por las ramas metalmecánica (aportaban bienes de capital y de consumos durables) y petroquímica (sustitución de productos naturales por sintéticos). La industria automotriz simboliza muy bien el período, si bien la caracterización de "fordista" alude a una modalidad específica de organización del trabajo, inserción de la fuerza de trabajo y relación salarial.

Lo cierto es que a fines de los años 60 se comienza percibir - en los países desarrollados - signos de agotamiento o perturbación de este patrón de desarrollo industrial (el shock petrolero de 1975 sólo hizo más visible y dramática una tendencia ya insinuada). Se desata un ciclo de inestabilidad de la economía mundial (la recesión y la inflación prevalecen sobre esporádicas y cortas coyunturas de expansión ), disminuye el ritmo de crecimiento, se desacelera la inversión productiva, decrece la productividad y la rentabilidad industrial, se generaliza la desocupación y se contrae la demanda ( "círculo vicioso" ).

A estos severos condicionamientos económicos se sumaban las perturbaciones monetarias de los años 70 (inconvertibilidad del dolar, expansión financiera de los euromercado y la consecuente bacanal irresponsable de endeudamiento de los países del tercer mundo dinamizado por la coyuntural oferta excedente de capitales y la avaricia especulativa) y perturbaciones políticas graves en los que se involucraban los países desarrollados (guerra de Vietnam, crisis del golfo; revueltas del Mayo/68 en París, conflictividad laboral "salvaje" en Italia, etc).

Advienen momentos críticos cuya visibilidad social se torna amenazante e inocultable: recesión, desocupación masiva, inflación. Los países centrales no pueden eludir confrontarse en un primer momento con una reconversión defensiva y luego impulsar una re-estructuración profunda de sus economías: reorientación del comercio internacional, de los flujos de inversiones y las prioridades estratégicas, y rápidamente acomodarse a emergentes cambios cualitativos en el patrón de desarrollo industrial:

- nuevo "salto" de innovación tecnológica (cuyo eje será la micro-electrónica y la informática);

- nuevos productos y procesos productivos
- acelerada terciarización de la economía
- re-inserción en el comercio internacional (naturaleza de los bienes y servicios y dirección geográfica y sectorial de los flujos)
- acentuación de la especialización productiva (según ventajas comparativas dinámicas)
- creciente competitividad internacional por el control de las materias primas, los mercados y los costos y calidad de los bienes y servicios
- emergencia de nuevos países industrializados (NIC's) animados de una agresiva política exportadora de manufacturas

En este marco de inestabilidad y de rápida expansión del progreso técnico comienza a acelerarse el proceso de internacionalización de la economía. Las empresas multinacionales son actores decisivos en este proceso cuyo objetivo esencial es la búsqueda de nuevos y sostenidos mecanismo de acumulación y rentabilidad a través del dominio y/o control de los factores decisivos de una economía de escala planetaria (áreas-mercados; materias primas; innovación tecnológica y flujos financieros).

Toda esta compleja dinámica - cuya fluidez aún no ha permitido concretar un verdadero "nuevo orden" internacional - conduce a una re-estructuración de los espacios dominantes de la economía mundial y, aparentemente, a la configuración de "grandes bloques" o áreas motoras de dicha economía. ¿Emerge un mundo tripolar? . Estos bloques son, obviamente, EEUU, Europa y Japón; elemento nuclear que ordena y jerarquiza dicha re-estructuración esta localizado en las tres naciones del mundo que actualmente cuentan con el mayor grado de industrialización: EEUU, Japón y Alemania.

Es importante señalar que todo este dinamismo geo-político se verifica en el marco de una relativa declinación de EEUU y el auge especular de Japón y Alemania (curiosamente las dos naciones derrotadas en la 2da. guerra mundial).

La configuración de un mundo tripolar no hace sino acelerarse a partir del fin de la "guerra fría" y de la tensión militar e ideológica entre el Este y el Oeste. Las relaciones de estos bloques entre sí (alianzas y competencia estratégica) están actualmente centradas en el campo económico y en la capacidad que cada una estas naciones económicamente hegemónicas tenga de estabilizar una estrategia de integración intra-bloque de su propia región o áreas de influencia. EEUU acelera su integración con Canadá y México y el resto de las américas ( "iniciativas"); Europa, acelerando su integración y su penetración en la Europa oriental; y Japón, finalmente, integra a los países del sudeste asiático dinamizándolos a partir de poder financiero y su competitividad industrial.

Se trata sin duda de una integración subordinada y dependiente a los polos y de establecer reglas de juego estable en una economía mun-

dializada. Para los países del Tercer Mundo, marginados o excluidos, de esta re-estructuración, el dilema es de hierro: reintegrarse o profundizar su exclusión en la redefinición de las nuevas reglas de juego.

Algunos datos contundentes pueden dimensionar y cuantificar algunas observaciones hasta aquí apuntadas.

Indicador: Valor Agrega Manufacturero Mundial (VAM). Fuente: 11/

a) según población y regiones del mundo (en porcentajes del año 1987)

	<u>VAM</u>	<u>POBLACION</u>
Región Desarrollada	86,2	25
Región en Desarrollo	13,8	75
	100	100

b) la misma información según zonas o países ( % en 1987)

	<u>VAM</u>	<u>POBLACION</u>
América del Norte	22	5,5
Europa occidental	29,6	7,8
Japón	10,3	2,5
América del Sur	6,1	8,6

c) concentración sectorial

La media anual mundial en 1985 del VAM para los países desarrollados fué de 88,13%. En <sup>las</sup> actividades industriales que se enumeran los países desarrollados participaban -para el mismo año en cada sector - con mas del 90% del VAM:

	<u>%</u>
Bienes profesionales y científicos	96,24
Maquinaria eléctrica	96,16
Equipos de transporte	92,64
Muebles y enseres	92,48
Impresos y publicaciones	91,99
Productos de metal	90,08

Indicador : datos relativos a las potencias industriales

En 1989, Alemania occidental participaba con el 13% de las exportaciones mundiales; Japón con el 11% EEUU con el 10%.

En 1990, el P.B.N. de Japón creció el 6,1%; Alemania el 4,5% y EEUU el 1%.

Las exportaciones industriales crecen, en el período 1980/89, en Japón el 114% y 91% en Alemania. Esta es la fuente esencial de una masa de excedentes notable ( entre 1981/90 la balance corriente de Japón generó 500.000 millones de U\$S de superavit y Alemania, 280.000 millones de U\$S de superavit; el balance de pagos corriente de Alemania tuvo 49.000 U\$S de superavit; Japón alcanzó los 38.000 U\$S , mientras que la de EEUU arrojó un déficit de 104.000 U\$S.



Con respecto al agotamiento del "patrón de acumulación fordista", y limitándonos aquí a las tasas de crecimiento industrial, se observa para el período 1948/71 que la tasa acumulada de crecimiento industrial alcanzó en Japón el 16,7%; el 8,4% en Alemania y el 4% en los EEUU, y con datos recientes (Año Base 1985: 100):

	Noviembre de 1989	Noviembre de 1990	% anual de Incremento
Japón	121	129	+ 6,8
Alemania	113	120	+ 5,6
EEUU	115	113	- 0,3

Y a la declinación relativa de los EEUU :

Crecimiento Anual (medias decenales)

	Años 60	Años 70	Años 80
PBN	4,1	2,8	2,6
Productividad	2,9	1,4	1,2
Inversión Privada (entre el 3 y el 3,5%)			2,2%

Indicador: gravitación de las firmas multinacionales

Según la revista Fortune 12/ el volumen de ventas de las 500 firmas industriales de mayor tamaño alcanza los 4.600.000 millones de dólares (cifra gruesamente comparable al PBI de los EEUU). Casi todas estas firmas multinacionales pertenecen al Norte: 167 estadounidenses; 111 japonesas; inglesas 43; alemanas 32 y francesas 29. No es aventurado sostener que estas 382 empresas controlan el desarrollo mundial de la industria.

Indicador: creciente terciarización de las inversiones

Inversiones directas en el extranjero según sector (en %)

	Extracción Minera		Activ. Manufacturera		Servicios	
	1975	1990	1975	1990	1975	1990
EEUU	26	18	45	41	24	30
Japón	28	6	32	23	36	68
Alemania	4	2	48	41	42	47



## 1.2 Hacia una "economía-mundo"

Desde la post-guerra se verificó un incesante -si bien contradictorio- proceso de expansión del comercio internacional. Este proceso fue un factor decisivo para la consolidación del "patrón de desarrollo industrial fordista" en las décadas del 50 y el 60. Los factores geopolíticos, tecnológicos y económicos que venimos de resumir en el apartado anterior fueron un adicte más que una restricción a esa tendencia. Aún durante el período recesivo, el comercio internacional fue creciendo en importancia relativa y comprometiendo cada vez a un número mayor de naciones.

### Participación Porcentual en el Total del Comercio Mundial (países con economías de mercado)

	1970		1980	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPRT.	IMPORT.
EEUU, Japón y Europa	69,70	79,60	62,20	67,30
Países en Desarrollo	9,45	8,47	20,46	13,29

Así, puede constatar una primera etapa de internacionalización de la economía animada básicamente por la aceleración de los intercambios de bienes y servicios. Le sucede <sup>otra</sup> etapa de multinacionalización cuyo rasgo central fue la intensidad y magnitud <sup>crecientes</sup> del flujo de inversiones productivas y transferencias de capitales. Las empresas multinacionales son los actores claves de esta etapa buscando economías de escala, menores costos salariales y accesibilidad de materias primas. Buscando, en suma, un modelo de acumulación y regulación que compensara el agotamiento del patrón de desarrollo hasta entonces vigente.

Apoyándonos en PETRELLA <sup>13/</sup> podemos decir que hoy asistimos a una etapa de mundialización o globalización de la economía cuya naturaleza significa un cambio cualitativo con respecto a las etapas anteriores. En la medida que:

- a) alcanza al conjunto de fases de concepción, de desarrollo, de producción, de distribución y de consumo de bienes y servicios;
- b) desborda las estrategias de un capitalismo industrial nacional. Es decir, tiende a la desaparición gradual de los principios, reglas y modos de organización y de valorización de los recursos materiales e inmateriales del sistema "nacional" (Estado nacional, economía nacional; derecho nacional, soberanía nacional)

El autor sostiene que:

"Los procesos de internacionalización y multinacionalización habían parcialmente quebrantado la unidad y coherencia de los sistemas na-

/// cionales pero la mundialización implica el fin de lo nacional en tanto lugar de pertinencia estratégica para los actores económicos" <sup>14/</sup>

Nos dirigiríamos entonces hacia una economía-mundo; o la emergencia de una verdadera economía post-nacional. Este proceso en gestación -complejo y multifacético- no es espontáneo, ni ciego, tampoco ineluctable (determinismo tecnológico o político). De allí que es válido preguntarse: ¿quién gobierna y controla su dinamismo?, PETRELLA responde: un actor privado: la "empresa-red" mundial. Estas firmas gigantes -empujadas por la necesidad de desarrollarse y sobrevivir van estructurando espacios y mercados donde los flujos o factores críticos son regulados a una escala planetaria- han tenido y tienen una vocación y una capacidad orgánica de mundializarse. Téngase presente que el gigante japonés MITSUBISHI, por dar sólo un ejemplo, (primer grupo mundial en los rubros de comercio, de finanzas, industria y de servicios) tiene un balance consolidado que alcanza 173.000 millones de dólares.

Lo específico de la "economía-mundo" configuraría una tendencia a constituir un sistema ( o si se prefiere un "orden mundial") donde los factores políticos, culturales y tecnológicos no sólo se interpenetrarían profundamente con el aparato productivo, sino que al igual que éste, tenderían a exigir un proceso de homogeneización convergente. Como señala BALIBAR con justeza:

"El capitalismo actual no es solamente una "economía-mundo"; es también un espacio de comunicaciones unificado, en el cual, virtualmente, todas las poblaciones han devenido constantemente "visibles" las unas para las otras. Un mundo así no había existido antes en la historia" <sup>15/</sup>

Desde la perspectiva de los países centrales desarrollados -principales animadores de este proceso- crece una utopía legitimadora (¿ingenua o interesada?) que contrasta con el "pesimismo apocalíptico" de las tesis de los años 70 sobre los "límites del crecimiento" (Club de Roma, etc). Así, desde esta óptica, la mundialización de la economía podría conducirnos a una etapa de mayor estabilidad política y socio-económica y de gestión más racional del ecosistema, en la medida que:

- favorece una gestión planetaria del medio ambiente y los recursos naturales;
- puede acelerar la modernización del aparato productivo de los países menos desarrollados y crear nuevas oportunidades de producción (transporte, comunicaciones, bio-tecnologías, agro-industria);
- facilitaría la transferencia y el uso de nuevas tecnologías más seguras y ergonómicas (reducción de riesgos, accidentes, CYMAT);

Y, desde el ángulo social, mejorar las condiciones y la calidad de vida en el planeta:

- redistribuyendo las capacidades mundiales de producción de riqueza a escala mundial y posibilitando así la lucha contra la pobreza y las desigualdades con las regiones o países menos avanzados.

- alentando una gestión planetaria del empleo (política mundial de empleo, migraciones laborales; formación, etc);
- haciendo avanzar la regulación institucional en el mundo de las relaciones entre el capital y el trabajo (nuevas normas y reglas de legislación laboral que reducirían los conflictos y el "dumping social");
- estimularía la negociación colectiva a escala internacional (según ramas o red-mundial de empresas);
- aceleraría la difusión de prácticas de participación de los trabajadores en la gestión de la innovación, la organización y condiciones de trabajo e inserción y capacitación laborales de los jóvenes;

Lamentablemente, desde el Sur, es decir <sup>desde</sup> las regiones excéntricas a dicho proceso de globalización, las voces no pueden ser sino excépticas y confrontadas con tanto entusiasmo. Puede ponerse el acento en que un proceso de "ajuste" o de "integración" a los ejes dinámicos de la economía mundializada no haría sino exacerbar y profundizar nuestra dependencia estructural, agravar la crisis actual ("estan-endeudamiento") y debilitar aún más nuestra autonomía relativa de decisión endógena. De resignar, en suma, las posibilidades a un desarrollo autocentrado (que no equivale a un aislamiento suicida) sobre nuestros intereses y necesidades sociales básicas. La propia viabilidad y aspiración a la democracia está comprometida en esas opciones. Oigamos algunas de esas voces, FERRER sostiene:

"en los últimos decenios, la revolución científica y tecnológica ha tenido efectos centrípetos en las economías industriales y centrífugos respecto a la relación Norte-Sur y dentro del mismo Sur. Los niveles de vida e ingreso, las pautas de consumo y los patrones tecnológicos dentro del Norte se han acercado rápidamente" (...). En cambio, la brecha entre los niveles de vida del Norte y del Sur es cada vez mayor y, por eso mismo, más evidente y conflictivos los problemas de pobreza extrema de centenares de millones de seres humanos en África, Asia y América Latina" 16/

Y TIRONI comentando el "caso" chileno :

"¿Que caracteriza al escenario social emergente?. Básicamente una organización de la sociedad en donde coexisten, prácticamente sin tocarse, una tendencia modernizadora para élites cada vez más integradas al mundo internacional, y una tendencia al empobrecimiento de una masa mayoritaria de la población, que para subsistir requiere cada vez más de la tutela del Estado. En otras términos, lo que se ha creado es una sociedad dual, con "desarrollos separados" para estos dos tipos de chilenos. Así, por ejemplo, un signo de modernización es el desarrollo de una economía - exitosa, por lo demás - integrada a los mercados externos y que descansa cada vez más en el sector privado. En su transición, no obstante, persisten relaciones laborales premodernas, donde proliferan el subcontrato, las jornadas de doce horas, las condiciones de trabajo infra-humanas" 17/

Habría que subrayar finalmente que:

- convivimos con un inédito y polarizado escenario mundial que exigirá, sin duda, una redefinición de la acción social de todos los protagonistas;



- no es serio pensar que la mundialización de la economía va a resolver espontáneamente los problemas de la humanidad;
- tampoco es serio pensar en "estrategias alternativas" cuya vacuidad ideológica o simplismo, eludan la consideración crucial de este escenario, o subestimen su potencial transformador

### 1.3 La Crisis de los "Contratos Sociales"

La conformación histórica, el desarrollo y el nivel de vida alcanzado por las sociedades occidentales industrializadas estuvo fundada en compromisos básicos elaborados durante más de un siglo - a través de luchas, conflictos, enconados a veces, y acuerdos consensuados - que constituyeron un verdadero "contrato social" entre clases, grupos y regiones.

Sin considerar, por ahora, las modalidades típicas y las variantes específicas que ese contrato asumió en cada nación, es claro que el núcleo básico del mismo <sup>estuvo</sup> ligado al mundo del trabajo, es decir al sistema de relaciones laborales. Así, el "contrato laboral" fue una pieza clave de las sociedades abiertas, en la medida que su vigencia posibilitaba formas concretas de institucionalización del conflicto y el cambio social, generaba normas y prácticas capaces de articular intereses sectoriales y proponía un instrumento idóneo para que los actores sociales (empresarios y trabajadores) fijaran, libremente, pautas salariales y condiciones de trabajo garantizadas por el Estado.

Este contrato, a veces implícito, estaba constituido por normas escritas, prácticas, valores e instituciones y, esquemáticamente, se referenciaban a :

- derecho del trabajo
- redistribución de la riqueza
- protección contra los riesgos sociales (enfermedad, accidente o muerte)
- promoción de la igualdad de oportunidades

La crisis del patrón de desarrollo industrial fordista de post-guerra y el consecuente proceso de mundialización de la economía han erosionado o cuestionado seriamente la validez y la eficacia de dicho contrato social. Así, la desregulación de la economía, que acompaña al proceso primero de reconversión y luego de re-estructuración de las economías centrales, se confronta abiertamente con el espíritu y la letra de esos compromisos sociales.

En este contexto, la mundialización de la competitividad por la producción y control de las tecnologías más avanzada ( higt-technology) y la necesidad emergente de un sistema integrado de producción "flexible" se postularon como una etapa necesaria para superar el agotamiento del patrón de desarrollo de post-guerra. La ola "neo-liberal" de los 80, a caballo de la crisis de . . . . . recesión, infla-



ción y desempleo, vulgariza un "populismo flexibilista" que sólo advierte "rigideces" en los "contratos sociales" pre-existentes.

La crisis del "Estado-Providencia" también obliga al Estado - como promotor y garante del interés general - a redefinir sus propias funciones. Finalmente, a la desestatización de la seguridad social debe sumarse una creciente desarticulación y "polarización regional" (cataluña vs andalucía; lombardía vs mezzogiorno; y, en los EEUU, la costa "este" vs la "vieja industrialización" del oeste; etc).

En este marco, la otrora vigorosa presencia social y política del sindicalismo organizado se debilita. La segmentación del mercado de trabajo, el desempleo masivo, la precarización jurídica de la relación laboral, tienden a degradar su "poder de negociación", su cohesión interna y su propia identidad.

El impacto de estas transformaciones en el mundo laboral es percibido con nitidez en los países centrales. Desde la post-guerra hasta 1975 ( esta fecha es tentativa) se verifica un período de pujanza sindical. Se profundizan conquistas históricas del movimiento obrero: modernización y reforma social; humanización del trabajo; alto grado de participación activa de los sindicatos en el propio proceso productivo (organización del trabajo, gestión de la innovación tecnológica; iniciativas en la capacitación profesional y laboral); crecientes ingresos salariales y no salariales que acompañaban a los incrementos de productividad; políticas de seguridad social que cubrían las necesidades de sectores coyuntural o estructuralmente desfavorecidos.

Esta ofensiva sindical contrasta fuertemente con el período de desregulación, crisis y políticas neo-liberales que se generalizan a partir de 1975. Comienza para el movimiento sindical una etapa defensiva, que no sólo degrada los "contratos sociales" pre-existentes sino que amenaza las bases de sustentación de sus organizaciones. En efecto, el desempleo masivo, la inflación y la expansión del sector de servicios empujan a la "desindustrialización" de la fuerza de trabajo, a la deshomogeneización de su identidad cultural y política y a la fragmentación de sus intereses colectivos (crisis de solidaridad tendencias a un marcado corporatismo y aún individualismo). Las tendencias decrecientes de las "tasas de sindicalización" constituyen nada más que un indicador de la profundidad de las transformaciones y desafíos que dicho movimiento debe afrontar. Por ejemplo, en Francia, los trabajadores sindicalizados sólo comprenden al 10% aproximadamente de la población activa (no sorprende entonces el tópico sobre el "fin del sindicalismo" 18/. En Alemania e Inglaterra ese guarismo rondaba el 43% y en Italia casi el 50%.

La crisis del "contrato social" plantea al movimiento obrero organizado una doble tarea. En primer lugar, "externa", que implica una redefinición de su status como actor social y de sus relaciones con los otros actores sociales y la sociedad global; la segunda, "interna", exige la redefinición de sus propuestas y acciones sindicales articulando reinvin-

// dicaciones individuales, sectoriales y colectivas. Y ese desafío deberá resolverse en el marco de una coyuntura negativa: poder político declinante, fragmentación de intereses, desmovilización y debilitamiento de la cohesión ideológica.

Dado el actual escenario, surgen y se proponen otras bases para reconstituir un nuevo "contrato social" que impida la polarización social y la conflictividad estructural entre los protagonistas. Sin dicho "contrato" se tornaría inseguro e inestable todo proyecto a largo plazo de acumulación y crecimiento e ilusoria una democracia social universal y vigorosa. Comienzan a perfilarse propuestas que han evidenciado alguna eficacia y viabilidad en situaciones concretas: el "neofordismo"; el "toyotismo", sin que ninguna de esos modelos de "contrato social" se haya convertido en un "paradigma" generalizable, ni logrado la adhesión y el involucramiento consensuado de todos los actores sociales.

El Capítulo IV estará dedicado a la consideración de este tema. En el mismo, vamos a intentar justificar la pertinencia y la utilidad del enfoque sobre la "crisis de los contratos" para analizar la situación de la industria en América Latina y, particularmente, la inserción de los trabajadores y sus organizaciones sindicales.

## 2. Las Opciones Básicas de América Latina.

Si el escenario y las tendencias que venimos de apuntar en el apartado anterior son ciertos, cabe preguntarse: ¿que influencia tendrán en el desarrollo de América Latina?

En primer lugar, y tomando como núcleo el tema del perfil productivo de la región, hay que puntualizar que los países de la región han tenido que confrontarse en la década de los 80 (por algunos llamada la "década perdida") a un período de marcado estancamiento y, en no pocos casos, a un retroceso socio-económico muy severo. Las interpretaciones acerca de las causas estructurales de este fenómeno polarizan un debate redurrente para los estudiosos: ¿predominan las causas endógenas o exógenas?; ¿son los factores políticos o económicos los decisivos?

Lo cierto es que promediando los años 70 comienza a manifestarse en la región, gruesamente, signos inequívocos de declinación industrial (como tendremos ocasión de analizar sistemáticamente luego). En efecto, <sup>en</sup> casi todos los países de la región -con excepción de Brasil- se verifica un déficit manufacturero. Este estancamiento relativo fué acompañado por un secular deterioro de los términos de intercambio y el extremo endeudamiento externo (crisis de la deuda, 1982).

De ese modo, el perfil productivo de la región, en su conjunto considerada, parecía orientarse progresivamente hacia una "reprimarización" de la economía. La crisis del crecimiento industrial "sustitutivo de importaciones" nos remitía a <sup>una</sup> división internacional del trabajo en donde nuestro destino estaba fatalmente ligado a la exportación de materias primas agrícolas o mineras.

Es en este marco que aparecen los tópicos sobre "desindustrialización", "reconversión productiva"; "re-industrialización", etc. Así las opciones de desarrollo industrial en la región, vistas en perspectiva histórica, fueron una <sup>percibidas como</sup> "aventura poco realista" (tesis neo-liberal) o un proyecto incompleto ("industrialización trunca" 19/).

Y es aquí donde el proceso de mundialización de la economía-mundo interesa a la industria latinoamericana en la medida que esta debe afrontar un doble desafío estratégico; si quiere subsistir:

- a) superar los estrangulamientos estructurales históricos y recientes;
- b) superar sus propios déficits sectoriales (baja capacidad de incorporación del progreso tecnológico, especialización, escalas y incrementos sostenidos de productividad)

Por estas razones, no será un "salto tecnológico", ni una reconversión productiva imitativa - es ceder, socialmente desencarnada - las que podrán resolver ese desafío. La opción por el desarrollo industrial requiere de una vocación política inequívoca del Estado y los protagonistas sociales y una lúcida lectura del "lugar" de la región en el mundo

En segundo lugar, y tomando como núcleo el rumbo político de la región, la década de los 80 significó una esperanzada recuperación de la democracia y del Estado de derecho.

La prolongada ilusión autoritaria -congelando un "orden" ficticio- bloqueó el dinamismo de la sociedad civil y mutiló la naturaleza política del Estado como promotor y articulador de intereses.

De ese modo, la compleja transición democrática debe desarrollarse en el marco restrictivo de una inédita crisis económica y absorbiendo una redefinición de los límites y relaciones entre el Estado y la sociedad civil.

Por estas razones, los marcos políticos e institucionales anteriormente viables no alcanzan para contener y expresar la democratización social y las demandas crecientes de participación (sectorial, regional). Los tiempos políticos se comprimen, en la medida que los compromisos básicos son tan urgentes como difíciles de alcanzar.

Es esta la razón esencial por la cual nos parece pertinente : el tema del "contrato social". A nuestro juicio, en América



Latina, la crisis del "contrato laboral" es un fenómeno inescindible de un compromiso básico más global (una "opción de sociedad"). Esta singularidad de la región -la tensión irresuelta entre el orden social y el orden político- es la razón que hace inviables todas las transferencias institucionales imitativas ("pactos sociales"; "tecnologías organizacionales"; el "modelo japonés", etc).

En tercer lugar, y tomando como núcleo el análisis de la inserción de la región en el mundo, observamos que la década de los 80 significó para la misma la implementación generalizada de programas de "ajuste estructural". Los mismos han sido propuestos, animados y hasta "monitoreados" por el F.M.I. y el Banco Mundial. La noción de "ajuste" - que en el imaginario de nuestras clases dirigentes es utilizado como un encantamiento - sería la llave que nos abrirá las puertas del paraíso de la modernización.

Es claro, sin embargo, que el análisis económico de esa noción ha ocultado su importancia política. Dichos organismos internacionales, tienen, en cambio, una idea clara de su significado y de los objetivos que pretende. Ajuste estructural (como en Turquía y otros laboratorios de experimentación) es desregulación y apertura, ponerse "al paso" con los estándares de consumo y tecno-productivos del "mundo" desarrollado (los países centrales). Es preciso que sepamos y creamos que es el "único" camino; la alternativa es el aislamiento (auto-aislamiento o exclusión), el infierno del "4to. mundo".

La receta económica es pura técnica (equilibrio fiscal; mercado de precios "libres"; privatizar la economía; liberar la tasa de cambio; exportar competitivamente; etc). Lo esencial es buscar nuestro rol en el mundo.

En este marco concreto, donde se impone una lúcida y actualizada lectura de cómo es el mundo, y de que manera se van estructurando los bloques de poder, sus núcleos o polos económicos.

La emergencia de un mundo tripolar es plausible, aunque su consolidación esté bien lejos de ser una realidad estable. Ese "mundo" con quién debemos dialogar e interactuar no está habitado por ángeles (es cierto que tampoco solamente por voraces lobos). Una mirada atenta y serena permite observar feroces competencias económicas (por mercados, materias primas, capitales, comunicaciones, información) y una enconada y menos transparente pulseada política para definir institucionalmente un "nuevo orden" internacional estable y los roles económicos, militares y políticos de cada bloque, de cada nación. ¿Quién gestionará el eco-sistema? ¿quién será el granero? ¿quién el artesano? ¿quién será el gendarme? ¿quién producirá los conocimientos y la técnicas necesarias? ¿quién nos comunicará entre sí y hará circular los bienes y servicios, las ideas y valores? ¿Estamos en la víspera de una civilización planetaria humanizada o del "mundo feliz" que anticipaba HUXLEY.



América Latina puede optar por el aislamiento de esos procesos mundiales. Puede también definir una estrategia de integración o inserción co-responsable en la "producción social" de un mundo estable. Esa integración es posible concretarla:

- a) a través de una re-inserción negociada a partir de una definición y asunción auto-centrada de nuestros objetivos estratégicos (sean nacionales o sub-regionales);
- b) a través de una integración subordinada y dependiente

Finalmente, desde el ángulo del desarrollo económico concreto, ¿como definiremos nuestro perfil productivo?

- a) ordenándolo en función de nuestras propias necesidades e intereses;
- b) ordenándolo en función de las ventajas de una rápida integración con una "economía-mundo"

Cualquiera sea el énfasis que pongamos esas opciones estarán cargadas de contradicción y comprometen nuestro destino. ¿Elegimos unos de esos bloques de poder como alianza prioritaria ó tratamos de "triangular" aprovechando la fluidez de los acontecimientos.

Los latinoamericanos no tenemos derecho a la ingenuidad a esta altura de los tiempos. La inquietud del Presidente BUSH es bien válida: necesitamos un orden internacional estable. La cuestión fundamental es si el mismo estará construido sobre la base del derecho o la libertad y a la equidad de todos los pueblos o de los intereses de los poderosos.

CAPITULO II.- LA NUEVA INDUSTRIALIZACION Y SU IMPACTO EN EL MUNDO  
DEL TRABAJO. LAS REPERCUSIONES EN AMERICA LATINA.

En el capítulo anterior hemos introducido la noción de desarrollo industrial "fordista" y comentado su "agotamiento" con la intención de situar estos fenómenos en el escenario internacional.

Es necesario que en el presente capítulo - y antes de considerar la evolución industrial reciente en la región que estudiamos - examinemos con algún detalle y mayor precisión conceptual dichos fenómenos, con particular referencia a dos temas, a saber:

- el impacto que han producido en el mundo del trabajo;
- las repercusiones de estas tendencias en América Latina

1. La Emergencia de un Nuevo Modelo de Industrialización y su Impacto en el Mundo del Trabajo.

1.1 Caracterización Socio-productiva del "Patrón de Desarrollo Industrial Fordista"

FAJNZYLBER resume muy bien el conjunto de factores básicos que hicieron posible la expansión económica de post-guerra y la consolidación y difusión generalizada del patrón de desarrollo industrial "fordista":

"la disponibilidad de un acervo tecnológico generado durante la década del 30 y la Segunda Guerra Mundial; la gravitación, influencia y atractivo que el patrón de consumo y organización industrial de los Estados Unidos ejercía sobre el resto de los países avanzados; la disponibilidad de mano de obra calificada unida a la capacidad empresarial que, no obstante la destrucción física de parte del parque industrial, se mantenía plenamente vigente y particularmente en el caso del Japón y Alemania Federal, que habían desafiado militarmente al resto del mundo; el arrastre que la difusión del consumo de durables y la sustitución de productos naturales por sintéticos proyectaban en el conjunto de la matriz industrial; la respuesta del sector productor de bienes de capital, que incorporaba, multiplicaba y difundía el progreso técnico; el acceso a fuentes de energía cuyo precio relativo inclusive caía durante el período; la modernización del sector agrícola y su integración a la matriz de relaciones interindustriales y la vinculación entre las empresas líderes y el Estado, que se traducía, entre otras expresiones, en un esfuerzo concentrado y selectivo en torno a sectores estratégicos"

1/

Nosotros intentaremos ahora caracterizar y describir sucintamente el tipo de organización industrial que constituyó el soporte socio-productivo de dicho patrón de desarrollo.

Se ha señalado, y con razón, que el proceso de industrialización ha impulsado y estructurado las sociedades modernas. La magnitud y los ritmos de crecimiento industrial - animado por el incesante progreso técnico y la mecanización - significaron un salto cualitativo en relación con los seculares ritmos biológicos propios de la agricultura. De

ese modo, ha modificado substancialmente la capacidad y la actitud de los hombres frente a los cambios sociales y la propia valorización del trabajo humano. Es evidente, entonces, que dicho proceso no puede ser reducido sin deformarlo a un mero fenómeno económico; con ese espíritu, veamos algunos de los rasgos específicos de la organización industrial "fordista".

En primer lugar, esta organización industrial se desplegó básicamente en grandes ciudades industriales. Así, la polarización geográfica y espacial en la localización de las actividades productivas (zonas, parques o complejos industriales) llevó a una concomitante concentración de los trabajadores, a una verdadera "geografía laboral", que condicionó modalidades específicas y nuevas de sociabilidad, organización y acción sindical y política de los obreros industriales.

Esa polarización estaba asociada a una constelación de factores 2/ Desde aquellas industrias estrechamente ligadas a los recursos naturales que utilizaban. ("industria pesada", siderurgia, refinerías de petróleo) hasta aquellas más libres de esa restricción (por ejemplo, textil, electrónica), estas actividades desarrollaron su proceso productivo con una relativa independencia o desmaterialización del entorno espacial. Sin embargo, la formación de un ambiente técnico homogéneo y la necesaria cercanía a los mercados y redes de comercialización -sin mencionar otros factores económicos- empujaban el proceso industrial hacia una notoria concentración geográfica. Finalmente, otras industrias seguían pautas de localización espacial fuertemente inducidas ya sea por el mercado (cementera), ya sea por una inducción de naturaleza técnica (química, metalúrgica y mecánica).

En síntesis, la creación de grandes ciudades industriales alcanza con el desarrollo "fordista" una máxima expresión, con una inédita co-existencia de unidades o plantas de gran dimensión y empresas de diversos tamaños, nivel tecnológico, demanda de mano de obra, etc. Esta heterogeneidad, no obstante, no debe ocultarnos la vigorosa presencia de un tejido industrial coherente y complejo; es decir, una estructura industrial específica del "fordismo". Ejemplo típico de este fenómeno es la gran industria de transformación de los EEUU, y en particular, la industria automotriz, desplegadas entre los Grandes Lagos y el Océano Atlántico (Buffalo; Cleveland; Detroit; Chicago; Milwaukee; Pittsburg).

En segundo lugar, la producción masiva y standarizada de bienes de manufacturas fué otro rasgo definitorio de este tipo de organización industrial. En general, estos bienes producidos en series de procesos continuos y cadenas de ensamblaje tenían:

- un ciclo de vida relativamente largo;
- una reducida gama o variedad de modelos;
- una oferta expansiva del mercado (es decir, una estrategia ligada a la constante ampliación de la base de consumidores).



En tercer lugar, la expansión industrial estaba animada por una unidad empresarial típica del "fordismo": la gran empresa manufacturera. Estas unidades, a veces gigantescas, tenían un carácter fuertemente centralizado y una modalidad de gestión, un empresariado, agudamente "shumpeteriano" o innovador.

Estas empresas, de enorme escala, debieron "resolver", como uno de los factores críticos, el problema de la mano de obra. Así, la disponibilidad abundante de la misma, su "costo" y la calidad o calificación de los trabajadores se convirtieron -particularmente para las industrias trabajo-intensivas- en una ecuación decisiva.

Nos interesa subrayar que la gran empresa manufacturera no era concebible sin un tejido industrial, sin producción masiva y standarizada y sin una organización compleja del proceso de trabajo. Por ello, a nuestro juicio, fué un verdadero patrón en la medida que pudo dominar y articular esos factores de una manera relativamente estable y continuada en un proceso acumulativo de crecimiento.

Precisamente, la gestión de la fuerza laboral, la organización del proceso de trabajo, constituyó un soporte co-constitutivo básico de la organización industrial "fordista". Estamos aquí frente a un campo de análisis muy fértil para nuestro estudio.

En cuarto lugar, las modalidades de gestión y organización "fordista" del trabajo llevó hasta su máximo desarrollo los principios básicos tayloristas de la "administración científica" de la fuerza laboral.

La escuela de TAYLOR de administración del trabajo ponía precisamente el acento en las condiciones de la producción standarizada a nivel de plantas industriales en creciente complejidad y magnitud: la planificación de las tareas y la producción industrial (aspectos fisiológicos del trabajo humano, fatiga, tiempo, rendimientos) y, en general, al mejoramiento de la eficiencia y la productividad laboral.

La base teórica de esta concepción fué el postulado que los trabajadores se hallaban impulsados básicamente por motivaciones económicas y que las organizaciones productivas se definían por su estructura organico-administrativa: división del trabajo, especialización y jerarquía de autoridad y decisión. En síntesis:

- a) standarización rigurosa de las prácticas operativas: su objetivo explícito era el estricto control de la intensidad del trabajo (minimizando el ocio), y la mayor eficiencia de cada operación o tarea;
- b) separación tajante entre áreas y funciones: la organización interna de las plantas fueron concebidas con una fuerte segmentación de los ámbitos productivos; administrativos; y de diseño e ingeniería.

El "fordismo" concreta estos principios tayloristas trasladándolos a las máquinas e incorporándolos al esquema de la línea de producción.

y secuencias productivas. Es claro que, en este modelo de gestión laboral, la mayor eficiencia y productividad industrial reposaba esencialmente sobre la intensidad del trabajo, la división individual de las operaciones y la compartamentalización de las funciones.

Para los empresarios, las ventajas inmediatas de esta concepción del trabajo son groseramente obvias. No tan perceptible fué, entonces, la profunda escisión que generaba entre el trabajo y el trabajador. Esta escisión, era portadora de graves consecuencias futuras negativas sobre el mundo del trabajo y para la propia sobrevivencia del patrón de desarrollo "fordista".

En efecto, por un lado, el mundo de la empresa se divide en dos estratos cuyo grado de involucramiento al proceso productivo es contradictorio: una masa de trabajadores no calificados y escasamente motivados y una elite de ingenieros y técnicos; y, por otro lado, el diseño y la ingeniería se desenvuelven como una práctica especial, separada, aislada e incorporada "desde arriba" de la organización.

Nosotros vamos a postular teóricamente que la autonomía y la creatividad de los trabajadores es irreducible o insuprimible en cualquier proceso de trabajo. Y proponer la hipótesis que en el patrón "fordista" de gestión de la fuerza laboral existe una fuente intrínseca de conflictividad estructural irresoluble. Esa fuente es la escisión profunda entre trabajo y trabajador que se expresa en varias dimensiones:

- 1º) el progreso tecnológico es concebido - en el imaginario "fordista" - como un factor o insumo puro aislable de los sujetos; este reduccionismo se hacía patente en la paradoja que máquinas cada vez más sofisticadas se vincularan a trabajadores cada vez menos calificados. Así, las innovaciones tangibles y no tangibles, desde este sesgado enfoque, se convertían demasiado fácilmente en mercaderías autónomas
- 2º) en consecuencia, la mayor parte de las personas involucradas en el proceso productivo - el colectivo o comunidad de trabajo - estaba por definición excluido como agente activo del proceso de cambio técnico
- 3º) el "contrato laboral" implícito del patrón "fordista" también reducía el trabajo a una mercancía y el valor del mismo era "sólo" la resultante de condiciones del mercado o fruto de una negociación de intereses (bargaining). Aquí está la raíz del involucramiento contradictorio de los trabajadores y de la conflictividad emergente

Finalmente, apuntemos para retomar luego este análisis, que dicho involucramiento contradictorio polarizaba los intereses entre "el capital y el trabajo" y degradaba el clima social de las relaciones laborales tanto en el aspecto global y sectorial de la industria como en

la vida interna de la empresa (micro-conflictualidad).

## 1.2 El Agotamiento del Patrón de Desarrollo Industrial "Fordista"

Como ya hemos comentado, el patrón "fordista" -que había funcionado con relativa eficacia en el plano económico durante un prolongado período histórico - comenzó a manifestar signos inequívocos<sup>cos</sup> de agotamiento hacia el fin de la década de los 60 (obviamente con significativas diferencias según naciones, regiones y sectores de actividad).

La expresión más notoria de ese fenómeno fue sin duda la caída del ritmo de crecimiento de las tasas de productividad. Las causas profundas de este hecho son aún motivo de debate entre los analistas.

Inclusive la interpretación global polariza las opiniones entre:

- a) aquellos que la consideran como una crisis recurrente más del patrón "fordista" y por lo tanto capaz de superarse a través de un nuevo "salto" del progreso tecnológico; y
- b) aquellos que la consideran una crisis estructural irreversible e intrínseca al modelo y que conducirá a la emergencia de nuevos patrones fundados en factores cualitativamente diferentes

Tampoco son unánimes las voces para determinar en que factor se coloca el énfasis de la explicación, hay sí acuerdo sobre los síntomas:

- reversión del ciclo productivo y por lo tanto "estan-flación";
- relativa escasez de la mano de obra
- saturación de la demanda de bienes durables
- encarecimiento de insumos críticos (petróleo, notoriamente)
- crisis de la demanda (sub-consumo)
- caída de la rentabilidad

Podemos agrupar las explicaciones disponibles de acuerdo a la variable que enfatizan, así:

### a) teorías centradas en el agotamiento del progreso tecnológico

Esta argumentación sostiene que las innovaciones tecnológicas fueron el factor decisivo para la consolidación del patrón industrial "fordista". La caída de la productividad se explica por rendimientos innovativos marginales decrecientes una vez que el "stock" tecnológico acumulado entre ambas guerras mundiales hubo llegado a su madurez y posterior agotamiento.

El dinamismo tecnológico no alcanza a dar respuesta -en el marco del patrón "fordista" - a las restricciones o estímulos productivos originados tanto en la oferta como en la demanda.

### b) teorías centradas en los costos salariales

El mecanismo de acumulación "fordista" funcionaba con márgenes de equilibrio muy estrechos en la relación salarios reales/productividad.



Como pauta general, los costos salariales directos e indirectos tendieron, en el período de auge del "fordismo", a superar los niveles de incremento de la productividad alterando severamente dicho equilibrio.

Esas tendencias, reforzadas por el creciente poder de negociación de las organizaciones sindicales en el período de pleno empleo y expansión, llevaron a la disminución del nivel de actividad productiva y a la caída de las tasas de ganancia de las empresas. La respuesta del "fordismo" a estos condicionamientos fué la de aumentar la densidad de capital por personal ocupado y la búsqueda de modalidades de producción capaces de ampliar la base de consumidores (internacionalización de la economía).

c) teorías centradas en la crisis "socio-institucional"

Los mecanismos institucionales típicos del patrón "fordista" articulaban una red cuyos elementos centrales eran:

- convenios colectivos de trabajo en las ramas industriales;
- salario mínimo
- una política social de asistencia y seguridad garantizada por el Estado

Ahora bien, serían los marcos regulatorios básicos del patrón "fordista" los que entran en crisis irreversible. Las expectativas se desbordan y los comportamientos y las acciones de los actores sociales (empresarios, trabajadores) comienzan a expresar una conflictividad laboral colectiva que exacerba la puja distributiva por los ingresos.

Esa conflictividad, como ya mencionamos, se manifiesta también en el ámbito de las empresas a través de una micro-conflictualidad seriamente perturbadora del proceso productivo y, a veces, asumiendo rasgos muy violentos (Italia en 1969, por ejemplo).

En síntesis, cualquiera sea la interpretación más adecuada para explicar el agotamiento "fordista", lo concreto es que la crisis que provocó en los países centrales (recesión, desempleo, inflación) obligó a los gobiernos a buscar respuestas apropiadas. En un primer momento, tendientes a moderar los efectos sociales de la crisis que rápidamente degradaba los "contratos sociales básicos" (políticas de empleo, de incentivos a las innovaciones, de contención de costos salariales, de fuentes alternativas de energía, etc); luego, buscando nuevas modalidades de organización industrial exigidas por una inestable, compleja y competitiva economía-mundo en acelerada transformación.

Así en la década de los 70 -en particular después del shock petrolero de 1973 - en los países centrales comienzan a diseñarse y aplicarse de una manera coherente y sistemática políticas sectoriales de reconversión industrial (siderurgia, automotriz, química, textil, etc) cuyo objetivo básico fué ordenar y facilitar la transición de los "viejos

industrias" hacia "nuevas maneras de producir" capaces de mejorar sustancialmente los parámetros de eficiencia y competitividad declinantes.

### 1.3 La Nueva Industrialización y su Impacto en el Mundo del Trabajo.

En los países industrializados fueron madurando progresivamente una sumatoria de factores orientados a superar los principios de organización socio-productiva del patrón "fordista". Esta compleja tendencia a la que se denomina "nueva industrialización" hasta el momento no puede afirmarse que se haya constituido en un verdadero patrón alternativo, más bien puede constatararse que co-existen -en naciones, regiones, ramas industriales y aún en el interior de las empresas- una heterogeneidad de principios de organización productiva.

Centrándonos en sus repercusiones sobre el mundo laboral, intentaremos ahora identificar los principales rasgos de esa "nueva industrialización".

En general, los analistas coinciden 3/ en que el núcleo central de esa tendencia se localiza en:

- a) un nuevo "salto" de la innovación tecnológica: en particular los motores de esta dinámica son la revolución en las comunicaciones, la micro-electrónica y las bio-tecnologías
- b) la emergencia de una "nueva manera de producir": "las unidades o empresas flexibles"

Ambos factores, claramente interrelacionados, habrían modificado sustancialmente los principios de organización productiva y, consecuentemente, los de organización y gestión del proceso de trabajo. Comentaremos ahora brevemente algunos de los cambios principales.

#### A) La organización "flexible" de la producción

La naturaleza y las potencialidades de las nuevas innovaciones tecnológicas hicieron posible la emergencia de nuevos productos y nuevos procesos productivos. Una organización de la producción diferente a la pre-existente es expresada y animada por lo que se denomina la "planta flexible" capaz de producir:

"series más cortas de una gama de productos diferenciados que se dirigen a mercados segmentados y concretos" 4/

Vemos entonces que la noción clave de flexibilidad alude tanto a la naturaleza de la organización o unidad productiva (tamaño, inserción externa) como a todos los aspectos del proceso productivo: equipamiento, secuencia productiva, organización y gestión) de manera de responder adecuada y rápidamente a exigencias de precisión, calidad, costo y tiempo. Dicha flexibilidad se manifestaría por lo tanto en:

- los productos
- la gama o variedad de producción
- volúmenes
- diseños
- rutinas productivas
- bienes de capital
- la gestión laboral

Apuntemos que esta nueva manera de producir, en contraste con el patrón "fordista", puede apoyarse en unidades productivas de tamaño medio y aún pequeñas cuya versatilidad, capacidad de adaptación a estímulos o desestímulos del medio y control de la información les permite externalizar los procesos productivos y desarrollar redes flexibles de vinculación externa con la fuerza de trabajo, consumidores y proveedores.

Subrayemos que la emergencia de esta "plantas flexibles" ha producido cambios significativos en las modalidades de regulación social (contratos básicos). Estas plantas tienden a producir impactos duraderos en la naturaleza y el tipo de involucramiento de los trabajadores. Así, exigen elevadas tasas de rotación, una creciente proporción de empleo temporal y de tiempo parcial.

Esta es la causa profunda de la demanda de desregulación del mercado del trabajo (o flexibilidad laboral) que se difunde en los países centrales en los años 70. La "rigidez" del mercado de trabajo llevó a estas "empresas flexibles" a incorporar un gran porcentaje de mujeres (feminización de la fuerza de trabajo), jóvenes y trabajadores cuyo grado de organización era débil o nulo o bien se hallaban parcial o totalmente excluidos de los sistemas de seguridad social.

Estas tendencias no hicieron sino precarizar las condiciones reales y jurídicas del trabajo y produjeron una creciente segmentación y atomización del mercado laboral.

Finalmente, las "plantas flexibles" modificaron la concepción y las estrategias de localización espacial de las áreas industriales alentando complejas modalidades de desintegración vertical y horizontal de los sistemas productivos. La difusión generalizada de los nuevos sistemas de producción flexible se desarrolla especialmente con una lógica diferente que la del patrón "fordista":

"estas nuevas aglomeraciones han tendido a ocurrir, en el caso de los países industrializados, al interior de regiones urbanizadas o en áreas periféricas fronterizas a centros de industrialización masiva del pasado. Han tendido a evitar áreas en que los mercados de trabajo han mantenido su rigidez y se han dirigido, en cambio, a áreas en que existen importantes reservas de trabajo no formal. Al mismo tiempo, aquellas que se ubican en sectores de alta tecnología, han tendido a concentrarse en localidades con una alta densidad de centros de innovación tecnológica"



## B) El Impacto de la Nuevas Tecnologías

El "salto" del progreso tecnológico ha verdaderamente revolucionado los procesos y la organización de la producción y ha hecho también posible la capacidad de oferta masiva y fluida de nuevos productos con componentes alta tecnología ("high-tech").

Lo nuevo de estas innovaciones tecnológicas es su carácter convergente, en el sentido que abarcan y generalizan sus efectos sobre todas las áreas de una unidad productiva: desde el diseño hasta la red de comercialización. De ese modo, constatamos que el progreso técnico -en contraste con el modelo "fordista" que lo recluía en el "departamento de organización y métodos" - anima toda la organización, todos los procesos productivos y todos los agentes de la producción. Como sostiene GATTO:

"es incorrecto suponer que el impacto del actual cambio tecnológico se limita a las industrias de alta tecnología. Un esfuerzo muy significativo de desarrollo y readaptación está puesto en el "rejuvenecimiento de industrias maduras" y en los servicios" 6/

Es esta dinámica de generalización y convergencia la que hace esteril una buena parte de la polémica sobre si asistimos a una "terciarización de la industria" ó a una "industrialización de los servicios".

El hecho de que co-existan sistemas de producción "flexible" con ramas o regiones con una organización básicamente "fordista", no desdibuja el colosal potencial de arrastre que tienen los nuevos procesos productivos y las innovaciones tecnológicas que los hacen posible. La creciente preocupación planetaria por los tópicos de la "reconversión" o la "re-estructuración" industrial es prueba de esa dinámica.

A nuestro juicio, conceptualmente es esencial definir claramente en la consideración de esos tópicos si se los concibe como una re-adaptación o "aggiornamento" del patrón "fordista", o en cambio, como constituyendo propuestas y acciones para una nueva industrialización. La implicancia de esta opción es decisiva para evaluar sus impactos sobre el sistema de relaciones laborales. En efecto, el clima social y político emergente dependerá en buena medida de una justa apreciación de esos impactos a nivel global, sectorial y en el ámbito de las empresas.

Para ilustrar el rol y la importancia de lo que hemos denominado convergencia bastará el ejemplo de la micro-electrónica que ha impactado no sólo sobre los nuevos productos sino principalmente al interior mismo del proceso de trabajo a través el funcionamiento cada vez más complejo de las maquinarias y la articulación entre diseño-producción-optimización del trabajo. De ese modo se interfecundan las tecnologías productivas o "duñas" con las innovaciones organizacionales: sistemas CAD-CAM ( Computer Aided Design-Computer Aided Manufacture; JIT (Just in Time) y TQC (Totally Quality Control).

Los antiguos métodos "fordistas" para procesar la información y transmitirla (manuales, electromecánicos, neumáticos, mecánicos) establecían ciertas "rigideces" en la gestión productiva. Este esquema favorecía la tendencia a segmentar funciones y roles y entorpecía la integración de la empresa con su entorno espacial y económico (lentitud, imprecisión, intermediación). El modelo de producción "flexible", en cambio, es fuertemente sistémico: integra redes (network), áreas-complejos y establece una rápida vinculación entre recursos y necesidades.

Esta capacidad de articular redes, además de sus efectos económicos multiplicadores, potencia y acelera la difusión intersectorial e internacional de las innovaciones. De ese modo, genera condiciones inéditas en los procesos de integración espacial (deslocalización, subcontratación, etc.) y de la integración denominada "inter-fase" (agro-industria, industria-servicios).

En suma, todas las relaciones entre los actores y agentes de la producción se modifican, porque lo específico de la nueva industrialización es la configuración de un sistema de actividades interrelacionadas.

Finalmente, la incorporación generalizada de las nuevas tecnologías informatizadas no impacta de un modo inexorable y determinista en el proceso de trabajo dependiendo de muchos y específicos factores, el balance de sus efectos positivos/negativos. Mencionemos aquí algunos de esos factores: tipo de actividad productiva (y por lo tanto, proceso de trabajo), tipo de empresa, nivel de participación, concepciones que predominen entre empleadores y sindicalistas, relaciones de fuerza, etc.

Hoy disponemos de muchos estudios sobre el impacto que producen en las calificaciones, las condiciones de vida y trabajo y gestión laboral. Los mismos han constatado aspectos negativos: de-calificación; jornadas más intensas; mayor carga mental o psíquica; menor iniciativa y positivos: sistemas menos jerárquicos y verticales; reducción de riesgos físicos, químicos o biológicos; mayor automatía; mayor eficiencia; mejor desarrollo de las capacidades y habilidades de los trabajadores en su puesto de trabajo (adaptación, creatividad, aptitud para el trabajo en equipo).

### C) Cambios Macro-económicos y Sectoriales.

Nos limitaremos a enunciar algunos impactos de la nueva industrialización que significaron rupturas con el patrón "fordista".

#### a) impacto en los patrones de consumo

Constante proceso de des-homogeneización de los bienes tradicionales y creación de nuevos productos diferenciados:

"Comienza a ser importante, en términos de competencia, la gama de productos disponibles, la rotación de modelos, la flexibilidad de configuración y ensamblaje, la posibilidad de crecimiento modular, la variedad de tamaños, el contenido de la información incorporado y su versatilidad, etc. Asimismo, se acorta el ciclo de vida de los productos..." 7/

b) impacto en los "motores" del crecimiento industrial

Las ramas nucleares de la expansión "fordista": metalmecánicas, automotriz, químicas, transporte, son progresivamente desplazadas por actividades de reciente desarrollo: electrónica, computación, telecomunicaciones, ingeniería genética, robótica, medicamentos.

c) impacto en los actores internacionales

Las actividades de "punta" de la nueva industrialización son animadas por grandes corporaciones multinacionales. Estas, en su mayor parte, son las mismas que impulsaron el patrón "fordista", sin embargo, emergen nuevas modalidades de importancia. En primer lugar, predominan estrategias de desarrollo horizontal constituyéndose conglomerados financieros y productivos que integran y articulan una gama de actividades diversas (petróleo, alimentos, bienes durables, servicios, etc). La firma japonesa MITSUBISHI es un buen ejemplo. En segundo lugar, se produce la "entrada" de nuevos países industriales (NIC's) como Corea, Taiwan, etc. que impulsan una política agresiva de exportación de manufacturas y de nuevos distritos o complejos industriales (por ejemplo el Silicon Valley en los EEUU).

d) impacto en las políticas de industrialización

Desde la mitad de los años 70 los tópicos sobre reconversión, reestructuración y re-industrialización ocupan el centro del debate en los países centrales. Las políticas se orientan a la modernización de las "viejas" ramas de la industria encarando aspectos de creciente complejidad: primero referidas al tipo y destino de los bienes; luego, a la organización de la producción y, finalmente, a los procesos productivos mismos.

D) Innovaciones Organizacionales y Productividad

Los sistemas de producción flexibles significaron cambios sustantivos en la noción misma de productividad. En el "fordismo" predominó una concepción restrictiva basada en el logro de una maximización de la productividad individual sin tener en cuenta los efectos de la organización. En la nueva industrialización predomina una concepción de conjunto de la productividad que se logra a través del trabajo flexible, polivalente y multifuncional.

Esta concepción de conjunto es vehiculizada por innovaciones organizacionales que implican un cambio cualitativo con respecto al modo



de gestión "fordista" de la fuerza laboral. El esquema taylorista, en efecto, es organizacionalmente jerárquico y vertical y su estructura segmentada impedía las comunicaciones horizontales.

La nueva industrialización, en cambio, moviliza la capacidad de adaptación, creatividad y autonomía de los trabajadores, estimula el trabajo en equipo y favorece la integración de tareas de concepción y de ejecución.

En las grandes unidades productivas las innovaciones organizacionales ayudan a controlar y dominar los efectos de la automatización y de la creciente demanda de información.

Es evidente que este tipo de innovaciones estimula los incrementos de productividad pero sus repercusiones son complejas y contradictorias en la medida que:

- modifica las relaciones de jerarquía y control interno del proceso de trabajo;
- modifica profundamente la estructura de calificaciones y con ello la movilidad y contenidos de los puestos de trabajo;
- su dinámica lleva a cuestionar los marcos regulatorios (contratos laborales implícitos) pre-existentes sin suprimirlos;
- promueve la "integración" individual de los trabajadores a los objetivos de la empresa debilitando objetivamente el poder de negociación de los sindicatos

Los círculos de calidad, comites de productividad, etc., más allá de sus repercusiones inmediatas, llevan a una revalorización y transformación de la relación trabajador-trabajo en la medida que revisan críticamente nociones básicas: eficiencia, gestión y organización productiva, creatividad. El clivaje "fordista" entre lo manual y lo intelectual en el proceso de trabajo se desdibuja y debe ser planteado y concebido en otros términos.

#### E) Actitud y Respuesta de los Trabajadores.

Más atrás, cuando analizamos el escenario mundial, propusimos la noción de "contrato social básico" para designar los compromisos sustantivos de los actores sociales que hicieron posible la producción consensuada de un orden social relativamente estable, democrático y en desarrollo. Sin esos contratos -madurados en largos y contradictorios ciclos históricos específicos - no son imaginables ni viables nuestras complejas sociedades actuales, ni tampoco el Estado moderno que como promotor, articulador y garante de esos compromisos regula su funcionamiento concreto.

Dijimos también, que el "contrato laboral" es uno de los soportes principales de esos contratos básicos en la medida que ordena las relaciones de los actores sociales del mundo del trabajo: empresarios y tra-

bajadores. Es oportuno entonces que examinemos aquí la naturaleza de dichos compromisos.

En primer lugar, el "contrato laboral" puede ser explícito, expresado formalmente en un verdadero sistema de relaciones laborales, o implícito, es decir, puede ser la resultante de un conjunto coherente de actitudes, normas y prácticas sólidamente aceptadas y vividas por los protagonistas sociales. En segundo lugar, la noción de contrato se refiere a un compromiso libre y voluntario de los actores, tratándose, por definición, de un compromiso bilateral que legitima un tipo de inserción o relación entre las partes y establece "derechos y obligaciones" recíprocas.

Hasta aquí, nosotros hemos utilizado indistintamente las nociones de "integración", "participación" e "involucramiento" de los trabajadores para aludir a dicha inserción y definir sus rasgos esenciales. A nuestro juicio, los conceptos de integración y participación son muy ricos y adecuados pero difíciles de definir con rigor y, además y principalmente, están cargadas de connotaciones políticas e ideológicas tan densas que llevarían muy lejos el análisis. Por esta razón, nosotros en este trabajo vamos a utilizar el concepto de "involucramiento" que, a pesar de su fealdad, consideramos permitirá mayor objetividad y cernir mejor el tema específico que nos ocupa.

Vamos a argumentar que el "patrón de desarrollo industrial fordista" articuló un modelo cabal de "contrato laboral" pero en el cual el involucramiento de los trabajadores fué contradictorio y alienante por causa de su concepción de raíz taylorista que:

- escindía el trabajo del trabajador;
- básicamente concebía el trabajo como una mercancía ( con un "mercado" y un "precio");
- mutilaba la autonomía y la creatividad del trabajador
- las funciones y tareas se organizaban en un esquema atomístico y segmentado del proceso productivo
- el grado de involucramiento se decidía por una motivación fundamentalmente económica;
- polarizaba los intereses (alta conflictualidad)

En el largo plazo este "contrato laboral" no podía controlar la conflictividad global y organizacional emergente y la crisis del mismo fué sin duda un factor -con independencia de los énfasis- decisivo de la crisis del patrón mismo de desarrollo "fordista".

El agotamiento del patrón de desarrollo "fordista" y la emergencia de una nueva industrialización llevan implícitos el debate y la búsqueda de nuevos "contratos laborales" y, en consecuencia a la redefinición de la naturaleza y el tipo de involucramiento de los trabajadores. Vamos a proponer la hipótesis que, en las últimas décadas, han surgido

varios modelos alternativos, pero este tema será motivo de análisis en el Capítulo IV.

El agotamiento del patrón de desarrollo "fordista" significó una fuerte tendencia a la des-industrialización en los países centrales. Desde el ángulo económico esta se manifestó (notoriamente en los Estados Unidos e Inglaterra, por ejemplo) por una constante reducción del empleo y el valor agregado industrial en relación al empleo y el valor agregado total de la economía. Cualquiera fuera la interpretación de este fenómeno (no faltó la clásica pulsada entre optimistas y pesimistas) lo cierto es que su presencia se vinculó a tres aspectos de gran significación, a saber:

- retroceso relativo o absoluto de los niveles de empleo
- retroceso relativo o absoluto del valor agregado
- desequilibrios persistentes en el sector externo

Esta última dimensión adquirió en los hechos singular importancia ya que no es concebible una economía centrada en la actividad terciaria capaz de superar duraderamente ese tipo de desequilibrios. De esa manera, la inserción internacional de las economías nacionales en una "economía-mundo", planteaba crucial y crudamente el problema de la complementariedad y competitividad de las mismas. En efecto, la especialización nacional es complementaria cuando beneficia el crecimiento mundial y este a su vez arrastra el crecimiento nacional; y, en cambio, es competitiva cuando la oferta mundial "amenaza" la oferta interna y "frena" las exportaciones.

Los efectos de la des-industrialización sobre el empleo llevaron a las empresas a privilegiar la "mayor adaptación" de la fuerza de trabajo; y es en este marco, y por las causas señaladas, que la flexibilidad laboral ocupa en los 80 el centro de atención de los países industrializados, particularmente en Europa. El agotamiento de la expansión "fordista" (estancamiento) degrada los mercados de trabajo y empuja hacia un severo aumento de la desocupación - a la que se suma la terciarización acelerada de la economía y cambios significativos en los patrones culturales relativos al trabajo (por ej. la feminización de la fuerza laboral) - que conduce a una creciente:

- des-homogeneización de la fuerza de trabajo (diferenciación entre asalariados);
- segmentación del mercado de trabajo;
- precarización del contrato laboral

En efecto el modelo típico de contrato normal: un empleo dependiente a tiempo completo, estable y con seguridad social es cuestionado por su "rigidez" y como alternativa a la desocupación se proponen "contratos parciales o flexibles"; primero, para los grupos más desfavorecidos: jóvenes, mujeres, trabajadores de edad avanzada, etc., luego esta política se extiende al conjunto de la fuerza de trabajo.



Un conjunto de política de "promoción del empleo" (fina ironía) se presentan como respuesta coyuntural a la crisis de desempleo, pero rápidamente la vulgarización de un "flexibilismo neo-liberal" pone el acen- en el "verdadero problema" : la desregulación del mercado de trabajo apuntaba no sólo a desbloquear la "rigidez" de los contratos sino, y prin- cipalmente, a debilitar el poder de los sindicatos como co-productores de normas colectivas regulatorias del. "contrato laboral"

Objetivamente, la desregulación tuvo un carácter:

- seleccionista : el empleo estable se mantenía para los mas califica- dos, los más "aptos, los menos "díscolos";
- segregador: discriminando los "viejos", los jóvenes, sexista y en no pocos caso provocó una "etnización de la fuerza del trabajo" <sup>8/</sup> (mi- graciones laborales de regiones europeas más pobres);
- segmentador: entre un estrato de trabajadores estables, otro estrato de precarizados y, otro, de desocupados

Este mecanismo social de exclusión y reproducción de la pobre- za produjo en los sindicatos organizados y en el movimiento obrero en su conjunto profundos efectos des-solidarizantes. Así, después de los primeros desconciertos y desorientación, el temor por la descomposi- ción de la conciencia colectiva y por el debilitamiento incesante de las organizaciones sindicales obligó al movimiento obrero a replegarse y a adotar estrategias defensivas.

Esta tendencia se verificó, en general, tanto en el frente de la negociación colectiva como en el terreno de las empresas. En este doble frente, no faltaron las reacciones más ingenuas:

- a) negadoras: "aquí no ha pasado nada"
- b) presuntuosas: "tranquilos, ya pasará"
- c) pragmáticas: "todo es negociable"
- d) fundamentalistas: "defender cerradamente las conquistas logradas en el pasado"

## 2. Las Repercusiones en América Latina.

Hasta aquí hemos intentado identificar los principales rasgos del proceso de industrialización de post-guerra a partir del análisis de los patrones de desarrollo, organización industrial y efectos sobre el mun- do del trabajo que prevalecieron en los países centrales.

En este apartado, invertiremos esa perspectiva y trataremos de exa- minar de qué manera esas tendencias repercutieron en las naciones sud- americanas en "vías de industrialización".

Después de la guerra se sientan las bases de una nueva configura- ción de la economía internacional, con la visión algo simplista -vista en perspectiva histórica- que la paz y la cooperación internacional ne- cesariamente desembocarían en el crecimiento económico y el bienestar

de los pueblos.

## 2.1 Período de Auge del Patrón de Desarrollo Industrial "Fordista"

### a) aspectos geo-políticos

Como ya señalamos, durante el primer período posterior a la 2da. Guerra Mundial se estructuró un sistema internacional bipolar de bloques. La "guerra fría", emergente de esa situación, se manifestó fuertemente centrada en la confrontación militar e ideológica entre dos superpotencias: EEUU y la Unión Soviética. La mayor tensión de esa etapa se desarrolló entre 1945 y 1953 (año de la muerte de STALIN).

En esa división, América Latina estaba geo-políticamente y "naturalmente" ubicada en el campo occidental. De ese modo, su presencia y sus relaciones con el mundo estaban estrechamente ligadas y condicionadas por las relaciones hemisféricas que constituían el eje de su política exterior.

Apenas finalizada la contienda, la prioridad estratégica de los EEUU fué excéntrica a la región y estuvo ordenada primordialmente a la reconstrucción europea y a sostener el frente asiático. Sin embargo, algunos conflictos periféricos en Asia y Africa y la creciente emergencia de países que deseaban mantenerse al margen (o no alineados) de los bloques, fueron perfilando una política de EEUU más consistente y activa para la región.

En una primera etapa fue decisiva la preocupación por la seguridad política y militar hemisférica; así:

- en el Tratado de CHAPULTEPEC se definen las bases de la seguridad y la ayuda mutua en la región (1945);
- en la Conferencia de RIO de JANEIRO (1947) se firma el Tratado de Asistencia Recíproca (TIAR), donde los estados americanos se comprometen para una defensa colectiva del hemisferio;
- en la IX Conferencia Interamericana de BOGOTA (1949) se establece la Carta de Organización de los Estados Americanos (OEA);
- en la X Conferencia Interamericana de CARACAS (1954) se firma la "Declaración de Solidaridad para la Preservación de la Integridad Política de los Estados Americanos contra la Intervención del Comunismo Internacional".

El encuadre "bi-polar" de la crisis de Guatemala (1954) fué un ejemplo de este acento de la política de EEUU en la seguridad. Sin embargo, la emergencia de tendencias nacionalistas que propiciaban una mayor autonomía en relación a dicha política (el peronismo en la Argentina; ARBENZ en Guatemala; BETANCOURT en Venezuela; VARGAS en Brasil) y que buscaban mercados alternativos (URSS, Europa Oriental), fueron instalando la preocupación por el desarrollo económico como una pieza clave de las relaciones entre EEUU y el resto de América. No obstante,

el vuelco acentuando dicho aspecto debió esperar hasta la etapa posterior al triunfo de la Revolución Cubana (1959).

Nos parece interesante destacar que, en el período bajo análisis, comenzaron a manifestarse signos concretos de una política latinoamericana alternativa del esquema bi-polar y de mayor autonomía de la hegemonía de EEUU. El Proyecto ABC (Argentina, Brasil, Chile) fué la expresión más consistente de la misma propiciando la integración real y efectiva de los países sudamericanos. Si bien este Proyecto no llegó a prosperar (sólo llegó a firmarse un acuerdo entre Chile y la Argentina en 1953), el diagnóstico y los objetivos que lo inspiraban significó un original cambio de enfoque geo-político en la lectura de la inserción de la región en el mundo.

En efecto, la base de ese diagnóstico partía de la constatación de las inmensas riquezas de la región (energía, materias primas) y del supuesto que una escasez futura de las mismas a escala mundial (super-población, crisis alimentaria, etc) podría generar luchas violentas por la posesión y control de las mismas. Este argumento, básicamente, anticipaba las tesis de los años 70 sobre los "límites del crecimiento", pero desde una óptica latinoamericana.

#### b) aspectos del desarrollo industrial

Luego de impulsado el primer objetivo estratégico occidental de "reconstruir" los países afectados por la guerra, fué creciendo el objetivo de "fomentar" el despegue industrial de los países "industrializables" periféricos de menor desarrollo relativo. Obviamente, esta estrategia buscaba garantizar el alineamiento de esas naciones al bloque occidental en el marco de un mundo bipolar.

El soporte teórico de esa estrategia fué el de "implantar" las mismas condiciones y "motores básicos" que habían permitido el desarrollo industrial de los países centrales; en suma, de exportar el patrón "fordista". Es decir, se postulaba un "perfil normal" de desarrollo y fases o etapas en su evolución que debían alcanzarse. La teoría "rostowiana" del crecimiento (incubamiento, despegue, etc) se constituyó en un paradigma tecnocrático e intelectual dominante.

El diagnóstico era coherente: "círculo vicioso de la pobreza" (o, mas respetable académicamente, círculo estacionario de bajo nivel). En las economías sub-desarrolladas los niveles de productividad eran muy bajos, esto conducía a la estrechez de los mercados, y esto, a su vez, inhibía las inversiones; de allí se pasaba a la baja productividad alimentando nuevamente el círculo negativo.

La medicina no lo era menos: habría que romper el "círculo vicioso" inyectando capitales y modernizando los métodos de producción. ¿Quiénes serían los motores de ese despegue?: en primer lugar la clave del crecimiento era la innovación generalizada (en las técnicas, mercados, pro-



// ductos) y, en segundo lugar, las "empresas industriales modernas".

Este dinamismo llevaría a una "destrucción creadora" (como en el modelo schumpeteriano) de lo que en la jerga de la época se llamaban las "estructuras del atraso".

Matizando este argumento, pero apoyadas en la misma intuición estratégica, otras interpretaciones sostenían que los países en "vías de desarrollo" además de las materias primas tenían un "ahorro" muy importante: abundante población. La misma, localizada en la agricultura tradicional (sub-empleada y con bajísimos estándares de productividad) constituiría una "oferta ilimitada" de mano de obra potencialmente movilizable a los fines del desarrollo industrial (migraciones laborales rurales-urbanas).

En síntesis, vemos que el desarrollo industrial era un imperativo y pieza maestra de dicha estrategia y que el modelo básico de industrialización de nuestras naciones pasaba por resolver adecuadamente la ecuación: innovación más empresas industriales modernas más abundante mano de obra.

Desde el ángulo de las naciones en "vías de desarrollo" este modelo implicaba algún grado de protección temporal de las industrias nacientes y un esquema "semi-cerrado" de articulación con la economía mundial. Para los países centrales, implicaba movilizar capitales e intercambiar equipos y bienes de capital por materias primas (agrícolas, energía, minería).

En una primera etapa (1945-60) esta estrategia de "implantación" tuvo un discurso muy lineal (TRUMAN); más tarde, primeros años de los 60, se promovieron políticas más contextuadas a la realidad de la región y atentas a los condicionamientos estructurales de su economía (Alianza para el Progreso). Es útil que nos detengamos a examinar que se postulaba en esas políticas con respecto a la relación industria-empleo.

Siguiendo las fases del "perfil normal" que mencionamos, el crecimiento constante y acusado de la población urbana era considerado por los "planificadores" como un "indicador de modernización". Para los países centrales, la movilización de la población rural hacia los centros urbanos fué considerada positiva o funcional en la medida que tal desplazamiento se tradujo en un mayor dinamismo de la economía en su conjunto (acumulación y crecimiento), en un concomitante proceso de movilidad social y en la generación de empleos más productivos y mejor remunerados para el conjunto de la población (al menos si se los comparaba con la media de los ingresos pre-existentes).

Pero, para los países en "vías de desarrollo" esas tendencias no

se verificaron y se manifestaron, en cambio, anomalías o desviaciones profundas. Los efectos sociales más visibles de esas anomalías se hicieron sentir con acuidad hacia la mitad de los años 50: insuficiencia de las inversiones; débil penetración capitalista en la agricultura (con las excepciones de los países atípicos); progresivo deterioro de los términos de intercambio; desarticulación regional; hipertrofia del sector terciario; migraciones limítrofes laborales intra-nacionales a ritmos y niveles disfuncionales; etc.

Estas evidencias, después de ingenuas interpretaciones que sugerían "crisis de crecimiento" coyunturales, dieron lugar a lecturas más sombrías (las tesis de la CEPAL, por ejemplo).

Los primeros efectos económicos y sociales positivos de este proceso "implantado" de desarrollo industrial, popularizaron la noción de desarrollo económico como criterio máximo de progreso social. Las nuevas y viejas elites de poder que se beneficiaron con esa dinámica arrastraron pronto la adhesión de las clases medias y, en un primer momento, a una parte considerable de la clase obrera urbana en rápida expansión.

Desde el punto de vista de los mercados de trabajo, es claro que los nuevos mercados urbanos absorbían cada vez más difícilmente la población del sector rural excedentaria. Este sector, no sólo expulsaba la población de "subsistencia" sino también aquellas que estaban localizadas en regiones de rápidos cambios tecnológicos (mecanización de la agricultura, por ejemplo). El problema raigal de productividad e ingresos no se resolvía y, desplazándose geográficamente generaba en el ambiente urbano severísimos problemas de erosión social: marginalidad cultural y social, precarización del empleo, degradación general de las condiciones y calidad de vida (educación, salud, vivienda).

Finalmente, para sintetizar las repercusiones en América Latina, durante el período de auge del patrón "fordista", podemos caracterizarlo como un ciclo de optimismo. Durante este "cuarto de siglo keynesiano" que va de 1945-1970, la industrialización de los países en "vías de desarrollo" no sólo era deseable sino concebida como el eje de la modernización social, política y económica. Sin embargo, como vimos, los resultados alcanzados ponen en evidencia el carácter infundado de ese optimismo.

## 2.2 Período de Agotamiento del Patrón de Desarrollo Industrial "Fordista"

En la década de los 70 ya comienzan a insinuarse señales de un cambio de perspectiva respecto de las posibilidades y viabilidad de la industrialización en la región. Puede decirse que se inicia un ciclo pesimista que se profundiza en los 70 (estancamiento económico relativo, severas convulsiones políticas) hasta desembocar en el "pesimismo estructural" de los 80 (mega-inflación, crisis de la deuda, desindustrialización).

Es en ese contexto que el eje del debate sustantivo (político y académico) se desplaza: centrado antes en la "estructura" de la industria pasa a focalizarse en el "perfil" de la misma. En efecto, quedan relegadas las polémicas sobre agricultura vs industria; actividades capital intensivas vs trabajo intensivas; baja presencia del Estado o alta, en tanto gestor empresarial o regulador (protección e incentivos), y van ocupando el centro de la escena el debate sobre la apertura de la economía, la desregulación, el marco institucional, la exportación de manufacturas, el atraso tecnológico.

El modelo de crecimiento industrial basado en la sustitución de las importaciones es cuestionado, primero parcial y luego globalmente, en su planteo medular: mercado interno, alta protección, manufacturero.

No sólo esa estrategia comienza a ser percibida como "excesivamente cerrada" a la economía mundial, se plantea también que resultan insuficientes los mercados de nuestras naciones (aún los de los países de mayor tamaño relativo). Entonces: ¿cómo ampliar, expandir esos mercados?, ¿cómo competir y orientar la producción industrial hacia los mercados internacionales?

Dadas las condiciones reales del escenario mundial -particularmente la reconversión y re-estructuración industrial motorizada por el agotamiento del patrón "fordista" y el salto tecnológico - y el propio agotamiento del modelo endodirigido de industrialización de la región, las respuestas a esos interrogantes, lamentablemente, no son muchas.

Una de ellas puede resumirse como el "modelo de los NICs" (New industrialized Countrys). Los "tigres" del sudeste asiático, COREA, TAIWAN, PAKISTAN, etc. desarrollaron una estrategia industrial exo-dirigida agresivamente exportadora de manufacturas, especialmente a los países centrales. La inyección de capitales, tecnología avanzada y la disponibilidad de mano de obra "abundante y barata" fueron factores conjugados en una coyuntura del comercio internacional propicia. Así, el modelo de los NICs y sus "éxitos económicos" se han convertido muy trivialmente<sup>2</sup> en un paradigma de comparación o imitación.

La segunda respuesta posible es la integración. Este viejo sueño americano fué movilizado en los inicios de los años 60: ALALC, luego ALADI, Pacto Andino, Mercado Común Centroamericano, SELA, CECLA.

Esta vez -en contraste con el impulso de integración de los 50 que ya mencionamos -las relaciones, la inter<sup>depend</sup>encia y los compromisos económicos fueron los factores donde se puso el acento. En teoría, se pensaba que la complementariedad regional nos permitiría alcanzar economías de escala y con ello, profundizar el proceso de industrialización ya iniciado. Existe un vasto consenso acerca de que los resultados fueron muy limitados. Los cambios en el escenario mundial, la crisis política de los 70 y económica de los 80 obligarán, sin duda, a un replanteo



profundo y realista del sentido histórico de la integración latinoamericana.

Aquí nos basta con subrayar que, en el debate sobre las respuestas disponibles para superar la crisis de la región, la naturaleza del mismo y las opciones que se plantean muestran hasta que punto comienza a crecer e imponerse una perspectiva sistémica y planetaria.

Este vuelco de perspectiva, fué madurando con lentitud en América Latina: las "preocupaciones" se insinúan en fines de los 60, en los 70 la noción de "límites del crecimiento" se convierte en un tópico tecnocrático y académico, en los 80 la noción de crisis satura el análisis.

El proceso de industrialización comienza a ser pensado y vivido más críticamente; el postulado eje o "camino" de la modernización socio-económica muestra su rostro ambiguo: su difusión generalizada (inter e intra-nacional) puede amenazar al medio ambiente, devorar los recursos no renovables, generar patrones de consumos alienantes y deformados, ofrecer cada vez menos empleos productivos, etc. En estas inquietudes podemos encontrar la raíz profunda del segundo modelo socio-económico de post-guerra en la concepción del desarrollo.

Finalmente, en una visión global, la industrialización de la región puede ser comprendida en tres momentos, a saber:

- a) jugando un rol económico y social subordinado: desde fines del siglo pasado hasta 1930;
- b) como eje de un proceso de modernización e integración social contradictorio e inacabado de 1930 hasta promediar la década del 70 (estrategia endo-dirigida, "protegida", de inspiración "fordista");
- c) redifiniendo su inserción en el mundo en el marco de una "nueva industrialización": 1975 hacia adelante (desindustrialización y reconversión)

Señalemos, otra vez, que el pasaje de uno de dichos momentos a otro significó una profunda erosión de los contratos sociales básicos y la consecuente búsqueda de nuevos contratos capaces de hacer socialmente deseable, políticamente viable y económicamente posible salir de la crisis.

El análisis de la evolución industrial reciente en la región, identificar los cambios verificados en su perfil y estructura y sus efectos sobre el mundo del trabajo nos ayudarán a dimensionar y situar estas reflexiones. Este es el tema del próximo capítulo.

### CAPITULO III.-

### EVOLUCION RECIENTE DE LA INDUSTRIA EN AMERICA LATINA:

1980-1990.

#### 1. Ciclos e Interpretaciones de la Industrialización en América Latina.

La industrialización es un fenómeno específico del desarrollo económico de los tiempos modernos. Su dinamismo impulsó la modernización social y política de la sociedad y fué el motor principal de un crecimiento económico tendencialmente creciente (si bien contradictorio).

Por lo tanto la presencia de la misma esta siempre asociada a cambios socio-culturales vitales en toda nación: urbanización, emergencia de nuevas clases sociales, patrones de vida y consumo, surgimiento de fuerzas políticas, alfabetización, movimientos sociales, tensiones y conflictos.

Nosotros vamos a subrayar constantemente ese doble aspecto del proceso de industrialización, a saber: económico, en tanto multiplicador masivo de bienes, y social, como productor de un orden político inédito. Enfatizaremos también, la mutua e inescindible interacción entre ambos aspectos descalificando cualquier esquema teórico que proponga una causalidad unidireccional mecánica de cualquiera de esos factores.

#### 1.1 Industria y Sociedad

La primera revolución industrial (en Inglaterra) desestabilizó los seculares equilibrios del orden social anterior (demográficos, económicos y sociales). Desde entonces, las sociedades modernas tienen como único eje posible de integración y estabilización entre sociedad civil y política a la evolución del desarrollo industrial, como sostiene ALBERTI :

"Si bien es cierto que al comienzo de la industrialización y en su primera etapa suelen generarse notables tensiones e intensos conflictos sociales, la continuidad del proceso industrializador trae consigo profundos cambios culturales que promueven la integración de los distintos sectores sociales. Ello se debe sobre todo al hecho que la industria, por su capacidad de multiplicar y generar riqueza, parece ser la única actividad económica capaz de superar la relación a suma-cero entre los distintos grupos sociales, es decir capaz de superar el contexto exasperantemente conflictivo determinado por el hecho que lo que un actor gana lo gana a costa de otro" 1/

Pero, . este carácter peculiar de la industria, multiplicador de bienes, no podría expresarse sin la firme vocación de los actores sociales, sin un compromiso de los mismos que neutralice las tensiones y sin la voluntad del Estado; uno de esos actores llega a afirmar:

"Si en la primera, Inglaterra, la industria nació simplemente por la necesidad de satisfacer una demanda creciente de bienes materiales, el despegue de la industria en Francia y Alemania requirió la firme concentración del sistema financiero y el deseo de una clase dirigente autoritaria hacia la creación de una potencia nacional expansiva. Ya en Italia, ni mercado, ni finanza, ni deseo de los operadores económicos fueron suficientes para lograr su industrialización, sino que fué condicionante la firme voluntad del Estado. No sería pensable el desarrollo de Japón sin el MITI, o de Brasil sin el cambio en su política económica iniciado en 1965" 2/

Aquí queda planteado un polémico tema sobre la relación de la industrialización con la democracia; es decir con la naturaleza política del "contrato social básico" que se establezca:

"En lo que se refiere a la concertación, conviene recordar que los países industrializados, hacia el fin del Siglo XIX, se fueron transformando en "sociedades", es decir, en pactos de solidaridad social institucionalizados y garantizados por el Estado y que esta transformación fué la base de la expansión de las actividades productivas y de la elevación del nivel de vida de las poblaciones" 3/

Notemos que IKONICOF, partiendo de una noción aportada por TOURAINE 4/, identifica la "sociedad" moderna con lo que el denomina "pacto de solidaridad".

Pero si bien es cierto que la difusión del proceso de industrialización en tanto estilo de vida ha tenido un alcance planetario, si observamos esa difusión geográficamente en los países del mundo, vemos que dicho proceso ha tenido un caracter discontinuo, desfasado y polarizado. En un texto clásico, GEORGE verificaba (1947) que:

"En cuanto a las regiones industriales productivas, no constituyen en la superficie del globo más que pequeñas manchas esparcidas, situadas, con raras excepciones, en la zona templada del Hemisferio Norte 5/

El constante progreso técnico movilizó y multiplicó el dinamismo expansivo del desarrollo industrial (despegándolo de las bases geográficas naturales que le proveían energía y materias primas). De ese modo, la "segunda revolución industrial" animada por el "patrón fordista", fué sumando al "salto tecnológico" el colosal desarrollo de equipamiento en infra-estructura (transporte, comunicaciones, servicios) y desembocó en la organización industrial en grandes escalas y la producción masiva de manufacturas (paradigma de los EEUU).

Alcanzada esta fase, los países que lideraban el crecimiento industrial debieron enfrentar el problema de que los bienes producidos desbordaba la demanda de sus respectivos mercados nacionales. Había entonces según GEORGE dos caminos:

"-Vender a países que extraen sus recursos de economías agrícolas y artesanales, desprovistos de industrias concurrentes, y que posean un poder adquisitivo representado por el producto de la economía agrícola o por el ingreso obtenido de la venta de materias primas;



-Descongestionar el mercado de capitales creando fases industriales en otros países, u otorgando crédito a Estados extranjeros para facilitar su equipamiento". 6/

Esta última solución tenía las ventajas de desmovilizar capitales y exportar bienes industriales pero la desventaja y el peligro, en el porvenir, de ayudar a crear futuros competidores en el mercado internacional.

### 1.2. ¿América Latina región industrializable? Ciclos e Interpretaciones

En ese contexto, surgen la cuestión de los países industrializables, ya sea por el tamaño de sus mercados, por la disponibilidad de recursos económicos y de materias primas y energía, por la vocación política del Estado o de las élites dominantes.

Las perspectivas de nuestra región son crudamente percibidas así por GEORGE (1947):

" En las actuales condiciones, el desarrollo industrial de América del Sur se encuentra en dependencia con los Estados Unidos, las tendencias de emancipación aparente de los Estados de América Latina no son, a menudo, más que episodios de rivalidad entre trusts yankees, aunque es de señalar el nacimiento de industrias nuevas" 7/

Vemos hasta qué punto un atento estudioso europeo descalifica las posibilidades de un desarrollo endógeno y autocentrado de Sudamérica: mas aún, no ahorra una ingenua visión determinista y etnocéntrica:

" Por otra parte, la población latina y el clima tropical no predisponen a la industrialización: escasa productividad de la mano de obra, mediocridad de los cuadros gerenciales, deficiente gestión de los capitales" 8/

Retomemos ahora, la clasificación de los "momentos" o grandes ciclos que hemos propuesto en el Capítulo II. En trazos generales, la industrialización en sudamérica fue, hasta la década del 30, un factor secundario y subordinado de la modernización social y el desarrollo económico. En efecto, el eje de la sociedad se articulaba alrededor de una "economía exportadora" de materias primas y/o bienes agropecuarios, es decir, ligando su crecimiento a la evolución y condicionamiento de la demanda internacional de sus recursos naturales.

Las formas pioneras de desarrollo industrial fueron entonces socialmente espontáneas y estaban estrechamente ligadas a la economía exportadora (textil, frigoríficos, alimentación). Las elites como clase -con raras excepciones individuales -, básicamente oligarquías agrarias, mineras o comerciales, fueron coherente y monolíticamente hostiles a la industrialización:

"Una de las causas de crisis en Sudamérica ha venido a ser el afán ignorante y ciego de crear una industria fabril sudamericana, rival de la industria europea, por medio de una legislación protectora. Hace un siglo, la locura habría tenido excusa. Ante la gran industria, es decir, la industria mecánica que ha reemplazado las fuerzas del hombre por las fuerzas naturales del vapor, de la

// electricidad, de la química, etc., la tentativa es del mismo linaje de locura que la batalla de Don Quijote con los molinos de viento" 9/

La vocación industrial de la región - ese "afán ignorante y ciego" - fué débil y espontánea; para las elites, que controlaban el poder y sus instituciones, una locura. Las causas de esta actitud tenían hondísimas raíces culturales: escaso status, políticas: estrecho proyecto de país y Estado y económicas: una economía exodirigida e imaginada como inagotable fuente de crecimiento.

En esta última ilusión, tal vez, residía la verdadera locura, pues ¿por qué se agota este gran ciclo de la economía latinoamericana?:

- por los propios límites endógenos de la estrategia basada en los recursos naturales disponibles (agotamiento de la frontera agrícola, creciente demanda interna de bienes exportables, escasez de los recursos naturales no renovables);
- por factores exógenos: la crisis mundial de 1930 y el consecuente "reordenamiento" drástico de la economía y el comercio internacional (crisis de la demanda externa, sustitución de materias primas, etc.).

Allí comienza el segundo gran ciclo en el proceso de industrialización de América Latina, etapa denominada de "sustitución de importaciones". Este fenómeno complejo y heterogéneo - con diferencias y asimetrías significativas en los países de la región - puede decirse esquemáticamente que hace crisis a mediados de los años 70.

En esta etapa, con todas las vicisitudes, se produjo un proceso creciente de diferenciación y especialización de la estructura industrial y una constante expansión de la producción y del empleo manufacturero. Tomando la región en su conjunto la evolución del indicador "coeficiente de industrialización" así lo prueba; en efecto, dicho indicador crece rápidamente del 50 al 60; aún más rápidamente del 60 al 70, y sigue creciendo, más lentamente, del 70 al 80; a partir de esta fecha comienza a declinar 10/.

La complejización del desarrollo industrial, con la emergencia de ramas metal-mecánicas, químicas y luego petro-químicas que van liderando el crecimiento, va conformando - en los países de mayor tamaño - una estructura y un perfil industrial que se aproxima (toda proporción guardada) a los estándares de los países centrales industrializados.

La participación del sector industrial en el producto total ronda, en grueso, a la cuarta parte del mismo (25%) para los países que consideramos en este trabajo (exceptuando Paraguay).

Para el período 60 al 80 los datos son los siguientes:

Participación del Sector Industrial en el  
Producto Total (en porcentajes) 11/

	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1980</u>
Argentina	23,3	27,5	25,0
Brasil	24,4	30,4	31,4
Chile	23,2	24,5	21,4
Paraguay	14,6	17,1	16,5
Uruguay	21,7	28,0	28,7
Promedio Total América Latina	20,0	23,4	24,6

Esta expansión industrial fué notoria en los dos países de mayor dimensión en sudamérica (Brasil y México) y estuvo animado por la demand interna y un alto nivel de protección del Estado de las actividades industriales. Durante este segundo ciclo el rol del Estado como promotor del desarrollo y aún como actor productivo fué decisivo.

En los países de mediana dimensión, se da el caso de Argentina, Chile y Uruguay que tuvieron una industrialización temprana y comienzan a manifestar ya en los inicios de los 70 un proceso de "desindustrialización" que se acelera con la "apertura de la economía", particularmente los dos primeros de esos países. Y, en contraste, el caso de Venezuela cuyo crecimiento industrial no cesa de avanzar ( en 1960: la participación del sector industrial fué del 12,9%; y de 16,2% en 1980).

Así, hacia mediados de la década del 30, la producción industrial de Argentina llegaba prácticamente al 40% del total latinoamericano, duplicando tanto al Brasil como a México. En los países de urbanización temprana la industrialización se manifestó, también tempranamente, en la estructura social: urbanización muy alta, creciente expansión del mercado de trabajo industrial y protagonismo del movimiento obrero. Argentina en 1935 contaba con 418.000 obreros; 899.000 en 1946; 1.055.000 en 1964. Estos factores dinamizaron y tensionaron irreversiblemente los procesos políticos de la sociedad.

Finalmente, y siempre en trazos generales, conviene distinguir tres sub-períodos en este segundo ciclo del proceso industrial de la región, a saber:

- a) industrialización refleja o "reactiva": de 1930 hasta el comienzo de la 2da Guerra Mundial (1939)

El desarrollo industrial fué una respuesta de reacomodamiento a condiciones del mercado internacional. Por supuesto, que fueron necesarias condiciones endógenas, pero el dinamismo industrial del período se incentiva como reacción a la crisis

- b) industrialización concebida como una política (década del 40)

El desarrollo industrial fué impulsado por una firme vocación del Estado, con el propósito de consolidar la soberanía y el desarrollo económico. En una estrategia acentuadamente "mercado-internista" y con



un esquema de economía semi-cerrada al mundo, el Estado promovía:

- un marco institucional que protegía la industria nacional de la competencia externa;
- las inversiones públicas hacia la infraestructura de apoyo al desarrollo industrial;
- la sustitución de importaciones a través de políticas fiscales y financieras
- su propia gestión como agente económico productivo;
- una regulación restrictiva de las inversiones extranjeras;
- sistema de precios relativos favorable a la industria

c) industrialización "implantada" (décadas del 50 y 60)

Es durante la década del 50 que el "modelo de sustitución de importaciones" adquiere el status de estrategia de desarrollo a partir de los trabajos de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) de las Naciones Unidas.

Desde este enfoque -que influyó hondamente en la visión que una generación de latinoamericanos tuvo del desarrollo- el desequilibrio básico de nuestra economía regional era su deficiente formación de capital. La causa principal del mismo: el deterioro de los términos de intercambio que drenaba hacia los países centrales el excedente económico generado por nuestras exportaciones primarias. Esta limitación estructural de nuestras economías, a su vez, se explicaba por el carácter inacabado e incompleto de nuestra estructura y perfil industrial (industria liviana; deficientes escalas; tecnologías poco dinámicas; bienes de consumo final; agotamiento de la demanda por su nivel o efectividad).

La propuesta central de la CEPAL para desbloquear ese desequilibrio fue la de acelerar la integración vertical de la estructura industrial, básicamente a través de la implantación de la industria pesada controlada o gestionada por el Estado. En general, las condiciones internacionales -en el horizonte de los 50- y endógenas fueron relativamente favorables (o al menos neutrales) para esta propuesta. Pero como sostiene IKONICOF para el caso Argentino (pero válido en general):

"estos dos factores (encarecimiento de las importaciones y mercado de dimensiones reducidas) se adiciona para hacer más y más alto el precio de los bienes intermedios a medida que se desarrollan las industrias que los producen. Esta elevación de costos se propaga a otros sectores de la economía y bloquea el crecimiento. Por consiguiente: la industrialización en la Argentina va a enfrentarse con una paradoja: la implantación de las industrias pesadas, que en el proceso de industrialización de los países capitalistas o socialistas había conducido invariablemente a la aceleración de la formación de capital, en nuestro país desemboca en el estancamiento"

12/

Las bases del modelo cepaliano se cuestionan y la estrategia de "sustitución de importaciones" comienza a minarse en sus propias bases de apoyo. Crece en los años 50 tíbiamente y en los 60

con fuerza (autoritaria o constitucional) políticas de desarrollo que proponen una "apertura al mundo", moderar el "excesivo" proteccionismo a la industria nacional, cuestionan, en fin, la eficiencia del Estado como inversor "racional" y su eficacia como gestor productivo o empresario.

La pérdida de dinamismo de la economía se intenta superar con el "desarrollismo", es decir, inyección de inversiones extranjeras directas e implantación masiva (hacia fines de los 50) de empresas multinacionales en los sectores de bienes duraderos y especialmente en el sector automotriz.

Sin embargo, estas políticas no resuelven el agotamiento de un modelo y de un ciclo del proceso de industrialización de América Latina. La crisis petrolera del 73, encuentra a nuestras naciones -con enormes diferencias de situaciones significativas según los países - sumergidas en una severa crisis económica (desempleo, inflación, endeudamiento) y convulsiones políticas de una importancia y magnitud inéditas (quiebro prolongado del orden constitucional, dictaduras).

Es en este marco autoritario y de extrema conflictividad social y política que se inicia el tercer ciclo del proceso de industrialización de la región. Los 80 caracterizan este ciclo actual, "década perdida" en la cual los fenómenos de "desindustrialización" plantean a todos los actores sociales la necesidad de revisar profundamente la filosofía y las opciones básicas de una nueva estrategia de desarrollo.

El debate sobre la reconversión o la re-estructuración de nuestro desarrollo industrial y la nueva estrategia que se adopte decidirá duraderamente nuestro destino. Dicho debate es necesario que se realice con una lectura muy atenta de los hechos, para contribuir ese objetivo vamos ahora a analizar los datos disponibles para el período 1980-90.

## 2. Evolución de la Industria en el Cono Sur de América Latina en el Período 1980-1990.

En este apartado, vamos a limitarnos a presentar descriptivamente los datos disponibles para la región y el período considerados y a comentar sintéticamente las evidencias que estos aportan y las tendencias que resulten significativas en función de las ideas y planteos desarrollados en los capítulos precedentes.

De ese modo, para organizar el análisis optamos por agrupar los datos en pocas dimensiones

a) los rasgos de la industria

- su gravitación en la economía;
- su concentración económica y espacial
- su estructura y perfil productivo

b) sus efectos sobre el mundo del trabajo

- empleo, calificaciones y remuneraciones;
- análisis de casos (países o ramas)

2.1 Gravitación de la industria en la economía

Intentaremos identificar evidencias referidas a dos cuestiones;

- las tendencias a una "reprimarización" de la economía;
- las tendencias a una "desindustrialización"

En el Cuadro I, presentamos la información sobre la participación porcentual de los sectores de la economía. En el mismo se observa, para el período bajo análisis (1980-1990), que:

Comparando el sector "bienes" con el de "servicios" constatamos:

- la participación relativa del sector "bienes" decrece en Argentina, Brasil y Uruguay, se mantiene estable en Paraguay y crece en Chile. En el caso de Chile, observando los sub-sectores de los "bienes" vemos que su crecimiento se explica por el crecimiento de la "agricultura" y la "minería"
- el sub-sector "agricultura" crece en todos los países

Y con respecto a la industria manufacturera:

- la participación relativa de la industria manufacturera decrece porcentualmente en Argentina, Brasil y Uruguay, también en el Paraguay, pero en menor medida,.
- En Chile, este indicador se mantiene prácticamente estable

Creemos que el sentido de estas tendencias se precisan y contextualizan mejor al considerar ahora la variable crecimiento del Producto Bruto Interno y su evolución reciente en esos países. Tomando como indicador el índice de crecimiento - 1980: 100 - los valores fueron en 1989

Paraguay	132,7
Chile	126,3
Brasil	122,1
Uruguay	98,7
Argentina	88,1

Tomando en consideración los países de "mediana dimensión" es notable el contraste entre Chile y la Argentina; en efecto crece en el primero el PBI 26,3 puntos y decrece en el último casi 12 puntos. Destaquemos también la performance de Brasil ( "grandes dimensiones") y el crecimiento del Paraguay ( "pequeña dimensión"), el mayor de la sub-re-



CUADRO I - Sub-región. Producto Interno Bruto por clase actividad económica (composición porcentual)

	Argentina		Brasil		Chile		Uruguay		Paraguay	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Producto interno bruto	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
BIENES	43.0	38.6	51.5	48.6	42.4	44.7	45.7*	41.2*	52.5	52.7
Agricultura	8.6	10.7	10.5	11.4	7.2	8.4	10.6	11.4	29.5	32.1
Minería	2.4	2.8	1.1	1.7	8.6	9.5			0.4	0.5
Ind. manufacturera	25.0	22.5	33.1	29.4	21.4	21.6	28.7	25.8	16.5	15.0
Construcción	7.1	2.6	6.8	6.0	5.2	5.2	5.0	2.8	6.1	5.1
Servicios	77.0	61.4	48.5	51.4	57.6	55.3	54.3	58.8	47.5	47.3

Fuente: CEPAL.

gión ( 32,7 puntos).

En la misma línea de análisis veamos ahora la evolución de la "industria manufacturera" a través del comportamiento de las tasas quinquenales y anuales medias de crecimiento:

TASAS QUINQUENALES Y ANUALES MEDIAS

	<u>1970-75</u>	<u>1975-80</u>	<u>1980-85</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
ARGENTINA	3,4	- 0,2	-3,9	12,8	-0,5	-6,8	-7,0
BRASIL	10,9	7,2	-0,6	11,3	1,0	-3,4	3,0
CHILE	- 4,9	7,6	-1,3	8,2	5,4	9,2	10,4
PARAGUAY	5,2	11,4	1,1	-1,4	3,5	5,8	5,9
URUGUAY	1,9	4,7	-5,7	12,1	12,4	-3,7	-2,1

Tomando primero la línea de tiempo, se observa que en el quinquenio 70-75 Chile es el único país donde la industria manufacturera decrece (en contraste con Brasil que crece 10,9 puntos). En el quinquenio 75-80 el único país que decrece es la Argentina; el quinquenio 80-85 es negativo para casi todos los países (particularmente para Uruguay). Considerando las tasas anuales, es notable el constante crecimiento de Chile en todo el período 86 al 89; el contraste otra vez es con la Argentina cuyo decrecimiento parece acelerarse en los últimos años de la década del 80.

Analizando los países de la sub-región merece destacarse el caso de Brasil donde contrasta fuertemente la década de los 70 (marcado crecimiento) con la de los 80 (con altibajos, pero decreciendo tendencialmente). Y también el caso de Uruguay, que en los años finales de los 80 las tasas tienen un comportamiento negativo.

Finalmente puede ser de utilidad considerar algunos datos referidos al empleo industrial para algunos de los países de la sub-región:

En el caso Argentino, según estimaciones del PREALC el empleo total creció a una tasa de 0,8% entre 1980 y 1985, mientras que según los datos del Censo Económico de 1985 el personal ocupado en la industria disminuyó un 11% entre 1974 y 1985. En 1980, el total de asalariados del país era de 7.229.000 personas de los cuales un 23,9% trabajaba en la industria.

En el caso Brasileño, en 1981 el empleo en la industria significaba el 16,6% del total de empleos; en 1985 alcanzó al 14,7%. La tasa de participación femenina en la industria fué de 23,9% en 1981 y de 26,4% en 1985.

En el caso Chileno, en 1980 el empleo industrial generó el 16,1% del empleo total y en 1987 ese guarismo fué de 15,1%. La tasa de participación femenina fué de 28,4% y 25,6% respectivamente

En síntesis, si bien no vamos a proponer una correlación directa, ni mecánica entre este conjunto de indicadores que venimos de presentar y la declinación de la industria manufacturera o cambios estructurales verificados en la economía, los mismos hacen plausible la hipótesis:

- a) una tendencia a la "reprimarización" de la economía chilena;
- b) una marcada tendencia a la desindustrialización en el caso Argentino

## 2.2 Concentración Económica y Espacial de la Industria

En la literatura especializada, este tema estuvo básicamente centrado en dos aspectos: la concentración industrial económico-financiera y la espacial o geográfica.

En el Capítulo II hemos planteado hasta qué punto el modelo de organización industrial prevalente "fordista" o "flexible" está relacionado con el nivel de centralización/descentralización de la producción y los efectos que tiene sobre la localización, tamaño relativo, estructura organizativa, presencia política y poder de negociación de movimiento obrero y sus organizaciones sindicales. En el aspecto económico, también es evidente la relación entre el tipo de empresa industrial dominante "gran empresa manufacturera" o "empresa flexible" sobre la estructura y el perfil del movimiento obrero.

Así, el despliegue espacial de la industria en América Latina ha sido objeto de importantes debates 13/ sobre las funciones o disfunciones que tienen las "grandes ciudades industriales" (el eje Gran Buenos Aires-Rosario; Córdoba; la región paulistana; el Gran Santiago, etc. y el tipo de despliegue emergente de la crisis o reconversión reciente de la estructura industrial: "parques"; "zonas"; "complejos integrados".

Aún más enconados debates se producen sobre el aspecto económico de la concentración; así el tipo de empresa dominante y la gravitación y poder relativo (Mega-empresas vs PYMES) de las mismas es "medida" en términos estadísticos a través de indicadores de tamaño de las firmas según el "valor de la producción" o "número de personal" que absorban.

Además de todas las dificultades metodológicas referidos a estos indicadores y su confiabilidad, existen un sesgo notorio hacia las características cuantitativas en detrimento de las cualitativas. Nos ha parecido útil, sin embargo, examinar para el período reciente las evidencias empíricas que nos han parecido más sugestivas.

El núcleo del debate está localizado en dos hechos muy sólidos:

- a) durante el auge del patrón "fordista" las PYMES no desaparecieron, sino que su presencia socio-productiva aumentó significativamente en los países centrales. En los países de América Latina, la presencia de estas empresas es muy significativa pero en el cuadro de una crisis de "productividad" de las mismas



- b) en el modelo de la "producción flexible" las PYMES juegan un papel preponderante como modelo de organización industrial, si bien es cierto que no puede afirmarse que constituyan un modelo alternativo a las grandes firmas

Ahora bien; ¿cuáles son las causas básicas de la "crisis de productividad" latinoamericana? apuntemos:

- políticas industriales erráticas, incoherentes o desarticuladas;
- contracción de los mercados;
- dificultades intrínsecas a las PYMES

Estas han desarrollado "estrategias de supervivencia" ante esa crisis:

- aumentando el grado de integración vertical (sub-contratistas, producción especializada);
- excesiva gama de modelos de un mismo producto (elevado "mix" de producción);
- priorizando las funciones comerciales o financieras en detrimento de las productivas y de planificación

Estas tendencias, desde una perspectiva global, han llevado a una baja especialización, crecientes costos y relativo atraso tecnológico.

Para poner estas observaciones en un contexto internacional comparativo veamos estos datos

#### ESTABLECIMIENTOS CON MENOS DE 100 AGENTES

	% de la ocupación	dimensión media
ALEMANIA	29,9	28,4
INGLATERRA	24,6	56,8
FRANCIA	26,6	37,4
JAPON	58,0	14,9
EEUU	22,8	50,0
ITALIA	59,3	9,3

Comparando la situación italiana con la de Argentina, ALBERTI y otros 14/ sostienen:

"mientras en el caso Argentino la pequeña industria es una unidad operativa relativamente aislada del ambiente que la rodea, la PI italiana se encuentra insertada en una red de interdependencia productiva y de servicios y de vinculaciones institucionales que le dan sostén. En este sentido, la unidad operativa y de análisis en la Argentina es la PI individual, y en Italia la unidad operativa es, en las regiones de más alto desarrollo de la PI, el distrito industrial, en cuyo ámbito un conjunto de pequeñas y medianas industrias mantienen interdependencias estables y complementarias"15/

Veamos los datos recientes para nuestro sub-región;

	Nº ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGREGADO
	%	%	%
<u>ARGENTINA (1985)</u>			
PEQUEÑA	98,2	56,7	32,8 (1974)
MEDIANA	1,6	26,2	29,7 "
GRANDE	0,2	17,1	37,5 "

<u>BRASIL (1980)</u>			
PEQUEÑA	95,4	59,3	47,0
MEDIANA	1,1	26,2	22,3
GRANDE	0,3	17,1	31,5

Evolución comparativa

ARGENTINA (1974-85)	-13,5	0,8
BRASIL (1975-80)	3,1	2,7

	PERSONAL		VALOR AGREGADO	
	1967	1980	1967	1980
<u>CHILE 16/</u>				
PYMES ( hasta 199 personas ocupadas) .....	57,6	60,0	47,6	39,0
Gran industria (200 y más).....	42,4	42,0	57,6	61,0

<u>PARAGUAY 17/</u>		
PYMES (1963) %	79,8	58,0
(hasta 99 personas ocupadas)		

<u>URUGUAY 18/</u>		
PYMES (1987) %		
(hasta 99 personas ocupadas)	60,6	

Y, con respecto a la alta concentración geográfica, de las actividades industriales en la sub-región, los hechos son demasiado evidentes como para que nos detengamos aquí en esos datos. Conviene apuntar sin embargo que en el marco de una alta concentración espacial, en el período reciente son notorias las tendencias a la descentralización; algunos pocos datos sobre los países de mayor dimensión relativa bastarán para probarlo: 19/

	PARTICIPACION DE LAS REGIONES %			
	1975	1986	Incremento total	id. en %
Gran San Pablo	70,5	59,7	- 10,8	-15,4
Campinas	11,5	16,7	5,2	45,1
Resto de las regiones	18,0	23,6	5,6	31,1

Y en el caso Argentino el mismo argumento desde el ángulo de los niveles de empleo: los Censos Económicos muestran que en el período 1974-1985, mientras el "empleo industrial" cayó en ese lapso un 20% en el Gran Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, aumentó, en cambio, un 12,4% en el resto del país.

Sin duda que este redespiegue espacial de la industria obedece a factores complejos: regímenes de promociones industrial, cambios tecnológicos (la edad media de las plantas es mucho menor en los nuevos regiones industriales que en los "viejos" centros industriales, condiciones del mercado, costos financieros, etc).

En síntesis, en el contexto de una alta concentración geográfica se observan tendencias importantes hacia un redespiegue espacial de la industria. La concentración económica es muy marcada y desequilibra la relación "gran industria/PYMES" (en 1978, las empresas multinacionales que actúan en el Brasil participaban con el 50% de las ventas de las 700 empresas industriales de mayor tamaño y del 43% del capital de las mismas).

El peso socio-productivo de las PYMES es muy significativo, aunque sus estándares de productividad y la necesidad de adoptar estrategias conjunturales de sobrevivencia las hace poco dinámicas y muy vulnerables.

## 2.3 Estructura Sectorial y Perfil Productivo de la Industria.

Cualquiera sea la interpretación que se tenga acerca de las limitaciones o las virtudes del proceso industrial en el Cono Sur de América, y cualquiera sea la visión sobre la estrategia deseable para el futuro del mismo, los datos que vamos a examinar en este apartado constituyen el meollo de la cuestión.

### 2.3.1 Evolución Reciente de la Estructura Sectorial

Intentaremos identificar aquí cuáles han sido los sectores o ramas de mayor dinamismo y cuáles en cambio han declinado; la pregunta básica que queremos situar empíricamente es sobre los "motores" del crecimiento industrial, sobre qué sectores productivos, tipos de bienes y ramas de actividad constituyen el núcleo del crecimiento de la industria, y con ello, garantizan, o pueden garantizar una sostenida eficiente y acumulativa expansión.

#### a) Argentina

En el Cuadro II, presentamos la información sobre la producción manufacturera para el período 1980-89 tomando como Base 1980: 100 y las tasas anuales de crecimiento registradas entre 1986-89



CUADRO II.- PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
ARGENTINA, 1980-1989.

	1980	1986	1987	1988	1989*	Tasas de crecimiento			
						1986	1987	1988	1989*
Producto interno bruto de la industria manufacturera al costo de los factores (índices 1980 = 100)	100.0	92.5	92.0	85.7	79.1	13.0	-0.6	-6.9	-7.7
Alimentos	100.0	107.5	103.3	93.6	94.7	8.8	-3.9	-9.4	1.2
Textiles	100.0	86.5	79.8	77.9	77.4	22.0	-7.7	-2.4	-0.7
Madera	100.0	67.0	63.3	53.2	50.1	18.7	-5.6	-16.0	-5.8
Papel	100.0	94.7	90.4	86.6	83.1	4.9	-4.6	-4.2	-4.0
Productos químicos	100.0	109.1	106.5	106.6	99.9	9.2	-2.4	0.1	-6.3
Minerales no metálicos	100.0	73.7	80.5	74.7	62.0	22.5	9.2	-7.2	-17.0
Industrias metálicas básicas	100.0	105.7	119.1	122.1	121.9	12.6	12.7	2.5	-0.2
Maquinaria y equipo	100.0	77.0	78.9	68.1	52.8	17.0	2.5	-13.7	-22.5
Otras industrias	100.0	92.4	91.8	85.5	78.8	12.8	-0.7	-6.9	-7.8

Como se observa, las tendencias son marcadamente negativas. En efecto si consideramos lo sucedido entre 1980 (año Base) y 1989 se verifica que el total de la producción cayó 20,9 puntos.

Examinando las ramas vemos que para el mismo período:

- la única rama que creció fué la de "industrias metálicas básicas", ( 21, 1 puntos) y ese crecimiento fué constante en todo el período;
- las restantes decrecieron y algunas muy severamente, este es el caso de aquellas que decrecieron por encima del total de la producción:

Madera:	- 49,9	puntos
Maquinaria y Equipo	- 47,2	"
Minerales no Metálicos	- 38,0	"
Textil	- 22,6	"

- la rama "papel" también decreció significativamente (-13,4); en menor medida "alimentos" ( - 5,3) y "productos químicos" que prácticamente se mantuvo estable (-0,1).

Si se observa el indicador de las tasas anuales de crecimiento las tendencias referidas a los tres últimos años considerados 1987 al 89 son también francamente negativas: salva excepciones aisladas, en general, esas tasas son negativas para el trienio y en algunos casos con magnitudes muy grandes, por ejemplo "maquinaria y equipo" y "minerales no metálicos" en 1989 ( -22,5 y -17,0 respectivamente) y en 1988, "madera" y "maquinaria y equipo" (-16,0 y -13,1 respectivamente).

#### b) Brasil

En el Cuadro III se presenta la información sobre la producción manufacturera tomando como Base el año 1981.

CUADRO III.- PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
BRASIL, 1986-1989

Indice. Medios (1981=100)					Tasas de crecimiento				
	1986	1987	1988	1989	1986	1986	1987	1988	1989
Alimentos	104.0	111.3	108.9	110.1	0.1	0.4	7.0	-2.2	1.1
Bebidas	126.1	120.3	124.7	143.3	11.0	23.5	-4.6	3.7	14.9
Tabaco	127.6	129.4	130.3	138.0	10.5	9.0	1.4	0.7	5.9
Textiles	116.3	115.9	108.7	111.3	13.6	13.2	-0.3	-6.2	2.4
Prendas de vestir	104.6	95.8	87.6	89.5	7.5	4.8	-8.4	-8.6	2.2
Papel y cartón	137.0	142.0	139.7	151.1	6.4	10.5	3.6	-1.6	8.2
Derivados de petróleo	125.3	132.8	119.8	120.1	0.1	18.0	6.0	-9.8	0.3
Otros productos químicos	125.3	132.8	133.9	134.0	10.2	-4.4	6.0	0.8	0.1
Productos farmacéuticos	130.8	133.4	117.3	121.0	5.2	22.6	2.0	-12.1	3.2
Perfumería, jabones y velas	143.2	167.7	150.5	165.9	12.8	22.5	17.1	-10.3	10.2
Caucho	130.0	135.1	137.7	134.5	8.2	16.6	3.9	1.9	-2.3
Artículos plásticos	136.9	131.9	123.2	138.2	11.3	22.0	-3.7	-6.6	12.2
Minerales no metálicos	103.2	106.8	101.1	104.4	7.5	18.4	3.5	-5.3	3.3
Metalurgia	127.9	128.9	125.2	130.4	7.0	11.7	0.8	-2.9	4.2
Mecánica	113.9	120.0	108.8	113.4	10.1	21.9	5.4	-9.3	4.2
Material eléctrico	141.3	133.5	126.9	134.1	19.3	25.5	-5.5	-4.9	5.7
Material de transporte	118.8	106.8	116.8	113.5	11.7	12.4	-10.1	9.4	-2.8

El contraste con la Argentina es notable, el cuadro muestra que en el período 1981-1989 solamente decreció una rama "prendas de vestir" (-10,5 puntos); en cambio, todas las ramas restantes crecieron con magnitudes muy significativas; ordenadas son la siguientes:

Perfumeria, jabones y velas	65,9	puntos
Papel y cartón	51,1	"
Bebidas	43,3	"
Art. Plásticos	38,2	"
Tabaco	38,0	"
Caucho	34,5	"
Mat. eléctricos	34,1	"
Otros productos químicos	34,0	"
Metalurgia	30,4	"
Prod. farmacéuticos	21,0	"
Derivados del petróleo	20,1	"
Material de transporte	13,5	"
Mecánica	13,4	"
Textiles	11,3	"
Alimentos	10,1	"
Minerales no metálicos	4,4	"

Si observamos las tasas anuales de crecimiento es notable el contraste entre el año 1986, en general, de marcados crecimientos y el año 1988, cuya tónica es de decrecimiento.

Teniendo en cuenta que la producción manufacturera total de Brasil, en el período 1981-1989, creció 20,9 puntos, en el Cuadro IV se precisa el sentido de la información clasificandola según tipo de bienes.

CUADRO IV.- PRODUCCION MANUFACTURERA SEGUN CATEGORIA DE BIENES  
BRASIL, 1981-1989

	Indice medios (1981=100) <sup>a</sup>				Tasas de crecimiento				
	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>	1985	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>
Producción manufacturera	120.0	121.6	117.2	120.9	8.3	11.6	1.3	-3.6	3.1
Categoría de bienes									
De capital	108.3	106.0	103.9	105.6	12.3	22.4	-2.1	-2.0	1.6
Intermedios <sup>c</sup>	128.3	130.4	127.4	130.6	7.2	9.0	1.6	-2.3	2.5
De consumo durables	137.5	130.4	131.2	134.2	15.1	20.6	-5.2	0.6	2.3
De consumo no durables	116.2	117.9	112.8	117.4	7.9	8.5	1.5	-4.3	4.1
Otros indicadores de la producción manufacturera									
Consumo industrial de electricidad <sup>d</sup>	97.2	97.3	97.5	103.6	13.7	6.5	0.1	2.3	4.1
Empleo <sup>e</sup>	104.3	106.5	104.5	106.7	8.5	10.0	2.1	-2.0	2.1

Fuente: Fundación Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (FIBGE). Índices de la Producción Industrial, series revisadas.

<sup>a</sup> Índices elaborados sobre la base de cifras a precios constantes de 1980.  
<sup>d</sup> Miles de millones de kWh consumidos por el sector manufacturero.

<sup>b</sup> Cifras preliminares.

<sup>c</sup> Incluye Indices 1978=100; personal ocupado en el sector industrial del estado de São Paulo, media anual.

Vemos que el crecimiento se produjo en todas las categorías de bienes, pero mientras que los "de consumo durables" lo hicieron en forma notable: 34,2 puntos, los de "capital" sólo lo hicieron en 5,6. Los bienes "de consumos no durables" crecieron 17,4 puntos y los "intermedios" 30,6 puntos. Si observamos las tasas anuales de crecimiento en los últimos años de la década constatamos lo que decimos más arriba sobre el contraste entre los años 1986 (crecimiento) y los años 1987 y 1988 donde predominan las tasas negativas (los bienes "de consumo durables" decrecen en 1987 -5,2 puntos). Esta tónica pareciera revertirse en el año 1989.

Para contextualizar estos datos, señalemos que si consideramos el peso relativo de las ramas en tanto el porcentaje que aportan al valor agregado total de la industria manufacturera, cuatro de esas ramas: contribuyen (en 1980) con casi el 50% de ese valor: 20/

Química: 14,7 %	14,7 %
Metalurgia	11,5 %
Mecánica	10,1 %
Prod. Alimenticios	10,0 %
	<hr/> 46,3 %

Señalemos también con respecto al empleo, que como se muestra en el Cuadro IV, sus niveles se han mantenido constantes prácticamente; así en el período 1981/89 sólo creció en 6,7 puntos.

#### c) Chile

Los datos referidos a este país, con Base 1980=100 figuran en el Cuadro V:



CUADRO V.- PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
CHILE. 1980 - 1989.

	Indice (1980=100)					Tasas de crecimiento			
	1985	1986	1987	1988	1989*	1986	1987	1988	1989*
Producto industrial <sup>b</sup>	5 131	5 542	5 845	6 353	6 988	8.0	5.5	8.7	10.0
Producción industrial									
INE <sup>c</sup>	104.0	112.6	117.3	126.4	135.7	8.3	4.2	7.8	7.4
SORORA	98.2	106.3	113.0	121.1	136.9	8.2	6.3	7.2	13.0
Bienes de consumo habituales	98.3	108.5	114.6	121.6	134.3	10.4	5.6	6.1	10.4
Bienes de consumo durables	48.7	69.3	79.1	101.4	103.5	42.3	14.1	28.2	2.1
Material de transporte	53.3	49.2	65.3	77.7	98.4	-7.7	32.7	19.0	26.6
Bienes de capital	84.1	95.4	95.7	113.7	113.1	13.4	0.3	18.8	-0.5
Bienes intermedios para:									
Industria	116.0	121.7	125.7	128.2	137.3	4.9	3.3	2.0	7.1
Construcción	92.8	104.2	124.8	137.0	148.7	12.3	19.8	9.8	8.5
Minería	100.8	116.3	122.1	132.7	153.4	15.4	5.0	8.7	15.6
Silvoagricultura	182.1	218.7	197.9	194.0	212.9	20.1	-9.5	-2.0	9.7
Envases y accesorios	106.4	111.7	124.0	127.9	128.4	5.0	11.0	3.1	0.4
Energía, combustibles y lubricantes	84.5	88.8	94.8	105.8	128.5	5.1	6.8	11.6	21.5
Mobiliario y artículos de oficina	93.0	83.0	96.5	103.3	102.5	-10.8	16.3	7.0	-0.8
Ventas industriales									
INE <sup>c</sup>	104.3	111.4	116.4	124.8	136.3	6.8	4.5	7.2	9.2
SORORA	100.4	107.6	114.6	122.0	137.6	7.2	6.5	6.5	12.8

Fuente: CIPAL sobre la base de cifras oficiales; producción industrial: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y Sociedad de Fomento Fabril (SORORA); ventas industriales: Sociedad de Fomento Fabril.  
\* Cifras preliminares. <sup>b</sup> Millones de dólares a precios de 1980. <sup>c</sup> Indices 1979=100.

En el caso chileno la tónica general muestra tendencias al crecimiento industrial. Así, para el período, 1980-1989, la producción industrial creció 35,7 puntos. Este fenómeno es básicamente "explicado" por el crecimiento de los "bienes intermedios" para la industria (37,3 puntos) y los "bienes de consumo habituales" (34,3 puntos); en cambio, el crecimiento de los "bienes de consumo durable sólo creció en 3,5 puntos.

Estas tendencias contrastan notoriamente con lo sucedido en la década anterior. Para contextualizar las mismas pueden ser ilustrativos los datos siguientes:

	% OCUPACION MEDIA TOTAL		% VALOR AGREGADO DE LA PRODUCCION	
	1970	1980	1970	1980
RAMAS "DINAMICAS"	9,2	16,4	12,5	19,1
" " "COMPETITIVAS"	56,0	60,7	46,2	50,6
" " "NO COMPETITIVAS"	34,8	22,9	41,3	30,3
	100	100	100	100

En estos datos aportados por CAMPERO <sup>21/</sup> la definición del carácter de las ramas está referida al rol que las mismas desempeñan en el comercio internacional; para el caso chileno de esta manera:

- "exportadoras y dinámicas": envasado y conserva de frutas y legumbres; elaboración de pescados y otros productos marítimos; fab. de aceites

- // y grasas, vegetales y animales; industrias de la madera; industrias del papel.
- "competitivas o productoras de bienes transables": toda la industria alimentaria no considerada en las ramas dinámicas; industria del tabaco; fabricación de calzado; fab. productos derivados del petróleo y carbón; fab. productos plásticos; fab. productos minerales no metálicos; industria bebidas; imprentas, editoriales y conexas; fab. de otros productos químicos; industria del cuero; fab. productos caucho.
  - "ramas no competitivas": fab. textiles; fab. vestuario; fab. de objetos de loza, barro o porcelana; fab. de vidrio y productos de vidrio; fab. de cuchillería, herramientas y artículos de ferretería; construcción de máquinas y aparatos eléctricos; construcción de material de transporte; fab. de equipo profesional y oftálmico; fab. sustancias químicas; otras industrias manufactureras.

En los datos presentados más arriba se verifica, para el período 1970-1980, que las ramas "dinámicas" han crecido en importancia relativa tanto en el porcentual que aportaban al "valor agregado" como al "empleo" (6,6 y 7,2 puntos respectivamente); las ramas "competitivas" decrecieron en ambas variables (-4,4 en "valor agregado" y -11,9 en "empleo") y, finalmente, las ramas "no competitivas" son aquellas donde se han manifestado los cambios más notables y contrastantes: así, mientras que en cuanto al "valor agregado" su participación porcentual creció 11,0 puntos, en el "empleo" decreció marcadamente (-11,9 puntos).

#### d) Paraguay

Para el caso de Paraguay -país de dimensiones "pequeñas" y el de menor desarrollo industrial relativo de la sub-región que analizamos- presentemos los datos en el Cuadro VI (1982 año Base: 100 y para el período 1985-1989).

En el período bajo análisis la producción manufacturera paraguaya creció globalmente 19,0 puntos y todas las ramas sin excepción también crecieron en las siguientes magnitudes:

- ramas que crecieron por encima del valor global:
- ind. del hierro y del acero 1.305,0 puntos
- textiles 94,4 "
- tabaco 69,4 "
- prod. minerales no metálicos 35,5 "
- derivados del petróleo 35,5 "
- maq. electrodomésticas y equipo de transporte 32,0 "
- otros prod. químicos 31,6 "
- ind. de metales no ferrosos 30,1 "

- muebles 25,5 puntos
- confecciones 23,5 "
- alimentos 23,4 "
- papel y productos de papel 19,0 "

CUADRO VI.- PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.  
PARAGUAY, 1985-1989

	Indices (1982=100)					Tasas de crecimiento			
	1985	1986	1987	1988	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	102.7	101.7	106.9	114.9	119.0	-1.0	5.1	7.5	3.6
Alimentos	111.9	122.2	122.2	117.1	123.4	9.2	-	-4.2	5.4
Bebidas	95.3	96.1	99.7	99.5	107.6	0.8	3.7	-0.2	8.1
Tabaco	120.9	109.3	153.0	156.7	169.4	-9.6	40.0	2.4	8.1
Textiles	162.8	110.9	91.2	189.1	194.4	-31.9	-17.8	107.3	2.8
Confecciones	128.1	105.3	105.3	119.4	123.5	-17.8	-	13.4	3.4
Zapatos	100.8	103.8	103.8	105.8	107.5	3.0	-	1.9	1.6
Industria maderera excepto muebles	83.2	84.8	95.4	100.3	105.6	1.9	12.5	5.1	5.3
Muebles	128.3	131.2	131.2	128.2	125.5	2.3	-	-2.3	-2.1
Papel y productos de papel	97.4	111.9	111.9	118.2	119.0	14.9	-	5.6	0.7
Imprenta y publicaciones	100.2	91.9	91.9	100.3	101.1	-8.3	-	9.1	0.8
Cueros y pieles, excepto zapatos	78.5	100.0	103.0	106.5	107.1	27.4	3.0	3.4	0.6
Industria química	127.1	99.6	125.2	110.4	112.3	-21.6	25.7	-11.8	1.7
Otros productos químicos	153.6	124.0	124.0	128.6	131.6	-19.3	-	3.7	2.3
Productos derivados del petróleo	84.0	85.9	101.8	130.8	135.5	2.3	18.5	28.5	3.6
Productos plásticos	123.9	102.0	102.0	124.8	118.7	-17.7	-	22.4	-1.9
Productos minerales no metálicos	86.7	112.9	132.1	135.5	135.5	30.2	17.0	2.6	-
Industria del hierro y del acero	164.3	153.3	935.4	1 081.0	1 405.0	-6.7	510.2	15.6	30.0
Industria de metales no ferrosos	118.9	121.3	124.9	131.3	130.1	2.0	3.0	5.1	-0.9
Productos metálicos, excepto maquinaria	125.3	112.1	115.4	110.2	113.5	-10.5	2.9	-4.5	3.0
Maquinaria, electrodomésticos y equipos de transporte	149.7	135.9	133.6	127.0	132.0	-9.2	-1.7	-4.9	3.9
Otros	139.0	116.8	120.3	112.9	117.2	-16.0	3.0	-6.2	3.8
Artesanía	96.0	91.4	77.0	78.4	-	-15.2	-5.4	1.8	-

- ramas que crecieron por debajo del valor global

- prod. plásticos 18,7 puntos
- prod. metálicos (excepto maquinaria) 13,5 "
- ind. química 12,3 "
- bebidas 7,6 "
- zapatos 7,5 "
- cueros y pieles (excepto zapatos) 7,1 "
- madera excepto muebles) 5,6 "
- imprenta y publicaciones 1,1 "

Habría que destacar que el Paraguay tiene una estructura sectorial con fuerte predominio de las industrias y ramas "tradicionales". Sin embargo, comienzan a manifestarse signos puntuales de una creciente diversificación (con independencia del enorme guarismo de "ind. del hierro y del acero" que está indicando una nueva actividad y partiendo de valores muy bajos precedentemente). El caso más notorio es el de



// "prod. derivados del petróleo" ; " y también, "maquinaria, electrodomésticos y equipos de transporte" y "otros productos químicos" que crecieron 35,5 ; 32,0 y 31,6 puntos respectivamente.

e) Uruguay.

Los datos referidos a este país se presentan en el cuadro siguiente (Año Base 1982: 100)

CUADRO VII.- PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA URUGUAY. 1987 - 1989.

	Indice(1982=100)			Composición porcentual		Tasas de crecimiento		
	1987	1988	1989 <sup>a</sup>	1982	1989 <sup>a</sup>	1987	1988	1989 <sup>a</sup>
Indice de la producción manufacturera.	117.4	113.1	110.7	100.0	100.0	11.1	-3.7	-2.1
Alimentaria	87.0	93.5	95.8	22.6	29.2	-4.6	7.5	2.5
Otras industrias alimentarias	100.7	153.7	143.2			13.8	52.6	-6.8
Bebidas	98.0	93.7	95.9			8.4	-4.4	2.3
Tabaco	90.6	93.1	100.3	3.4	3.1	11.0	2.8	7.7
Textiles	156.5	149.5	142.3	7.8	10.0	1.0	-4.5	-4.8
Vestimenta	141.8	117.4	132.8	4.6	5.5	7.6	-17.2	13.1
Cuero	95.8	82.7	98.1	3.0	2.7	4.5	-13.7	18.6
Calzado	119.6	107.6	107.3	1.4	1.4	11.8	-10.0	-0.3
Papel	150.4	145.9	138.0	1.9	2.4	3.2	-3.0	-5.4
Imprentas y editoriales	117.2	99.5	95.1	2.2	1.9	14.2	-15.1	-4.4
Químicas industriales	172.3	177.8	196.8	2.1	3.7	21.2	3.2	10.7
Otros productos químicos	108.8	112.4	97.8	5.2	4.6	-1.3	3.3	-13.0
Refinerías de petróleo	81.7	82.6	81.3	16.4	12.0	15.7	1.1	-1.6
Caucho	176.6	180.0	158.9	2.1	3.0	13.4	1.9	-11.7
Plásticos	142.2	112.5	114.6	1.6	1.7	14.9	-20.9	1.9
Barro, loza y porcelana	233.2	266.3	305.2	0.6	1.7	32.7	14.2	14.6
Vidrio	176.2	123.3	112.4	0.9	0.9	24.2	-30.0	-8.8
Otros productos minerales no metálicos.	77.8	79.3	84.9	2.5	1.9	35.8	1.9	7.1
Metálicas básicas ferrosas	188.8	115.6	115.5	1.3	1.4	18.8	- 2.7	-0.1
Metálicas básicas no ferrosas	145.1	148.3	145.3	0.2	0.3	7.6	2.2	-2.0
Productos metálicos	134.7	120.0	112.8	3.9	4.0	19.5	-10.9	-6.0
Maquinaria, aparatos y suministros eléctricos	123.9	108.8	102.2	2.4	2.2	15.5	-12.2	-6.1
Material de transporte	195.1	172.9	143.0	6.2	8.0	54.2	-11.4	-17.3
Equipo profesional científico y otros.	108.8	129.7	132.6	-	-	5.2	19.2	2.2
Otras industrias manufactureras.	154.5	138.1	121.0 <sup>11</sup>	2.2	2.4	16.5	-10.6	-12.4

En el período 1982-89, la producción manufacturera Uruguay creció 10,7 puntos. Al examinar el comportamiento sectorial se manifiestan situaciones heterogéneas:

- RAMAS QUE CRECIERON DURANTE EL PERIODO

- por encima del guarismo global.
- barro, loza y porcelana
- químicas industriales
- caucho
- metálicas básicas no ferrosas
- otras ind. alimentarias
- mat. de transporte
- textiles

205,2 puntos

96,8 "

58,9 "

45,3 "

43,2 "

43,0 "

42,3 "

- papel	38,0 puntos
- vestimenta	32,8 "
- equipo profesional, científico y otros	32,6 "
- metálicas básicas ferrosas	15,5 "
- plásticas	14,6 "
- prod. metálicos	12,8 "
- vidrio	12,4 "

- por debajo del total de la industria

- calzado	7,3 puntos
- maq., aparatos y suministros eléctricos	2,2 "
- tabaco	0,3 "

- ramas que decrecieron durante el período

- refinería de petróleo	-18,7 puntos
- otros prod. minerales no metálicos	-15,1 "
- imprenta y editoriales	- 4,9 "
- alimentaria	- 4,2 "
- bebida	- 4,1 "
- otros prod. químicos	- 2,2 "
- cuero	- 1,9 "

Finalmente, la importancia económica de estas tendencias se evidencian y contextualizan al considerar la composición porcentual relativa de esas ramas en el conjunto de la industria.

Así, vemos que en el marco de una estructura muy diversificada, tres ramas aportan en su conjunto alrededor del 50% de la producción:

		1982	1989
Alimentación y otras ind. alimenticias	(%)	22,6	29,2
Refinerías de petróleo	(%)	16,4	12,0
Textiles	(%)	7,0	10,0
		46,8%	51,2%

Estos datos muestran que las ramas "tradicionales" crecen en importancia relativa durante el período analizado, y que la más dinámica ("refinería de petróleo") decrece.

## 2.3.2 Evolución Reciente del Perfil Productivo

### a) Argentina

En el Cuadro VIII, volcamos los datos recientes sobre las exportaciones argentinas, donde puede constatar que:

CUADRO VIII.- VALOR Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, FOB  
ARGENTINA, 1980-1989.

	Millones de dólares			Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1987	1988	1989*	1980	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	6 360	9 135	9 500	100.0	100.0	-18.4	-7.2	43.6	4.0
Productos de origen agropecuario	4 399	6 113	5 740	73.4	60.4	-17.0	-12.8	39.0	-6.1
Productos pecuarios	1 231	1 360	1 465	21.8	15.4	12.8	15.4	10.5	7.7
Carnes	602	613	722	12.1	7.6	20.4	29.2	1.8	17.8
Lanas, pelos y crines	190	244	172	3.5	1.8	-8.7	6.1	28.4	-29.5
Cueros y pieles	358	373	364	4.5	3.8	18.0	5.0	4.2	-2.4
Otros productos pecuarios	81	130	207	1.7	2.2	9.5	-	60.5	59.2
Productos agrícolas	2 908	4 500	4 000	49.8	42.1	-24.5	-22.7	54.7	-11.1
Cereales	776	998	1 063	21.7	11.2	-44.2	-40.1	28.6	6.5
Oleaginosos y aceites	1 630	2 773	2 226	16.6	23.4	-5.7	-13.6	70.1	-19.7
Otros productos agrícolas	502	729	711	11.5	7.5	-12.4	-13.6	45.2	-2.5
Pescas	260	253	275	1.8	2.9	46.3	20.9	-2.7	8.7
Productos industriales no tradicionales	1 961	3 022	3 760	26.6	39.6	-22.0	8.5	54.1	24.4
Combustibles	97	156	326	3.5	3.4	-74.2	-40.9	60.8	109.0
Otros productos industriales no tradicionales	1 864	2 866	3 434	23.1	36.1	-2.3	13.4	53.8	19.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Junta Nacional de Carnes, y otras fuentes.

\* Cifras preliminares.

En el período 1980-89, decrece la participación de los productos de origen agropecuario en el total de las exportaciones, en tanto que se incrementa la de los "productos industriales en 13 puntos.

En el Cuadro IX, se pueden observar los datos referidos a las importaciones, donde se verifica que:

- Para el mismo período (1980-89), se registra un aumento importante en la participación de los bienes intermedios, con la consecuente caída de los "bienes de capital" y los "bienes de consumo" ( del 17,6 al 4,7%).
- Al considerar los "bienes intermedios", se observa que el rubro que más aumenta su participación porcentual es el "productos de la industria química, plástico y caucho".



CUADRO IX.- VALOR Y COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES, CIF.  
ARGENTINA, 1980-1989.

	Millones de dólares			Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1987	1988	1989*	1980	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	5 818	5 322	4 200	100.0	100.0	23.9	23.2	-8.5	-21.1
Bienes de capital	973	847	695	22.7	16.5	-5.2	58.5	-12.9	-17.9
Combustibles y lubricantes	665	499	371	11.1	8.8	-8.0	57.2	-25.0	-25.7
Bienes intermedios	3 863	3 751	2 935	48.6	69.9	35.6	13.6	-2.9	-21.8
Productos de la industria química, plástico y caucho	1 236	1 319	1 217	12.9	29.0	29.7	6.7	6.7	-7.7
Papel y pasta de papel	137	98	60	2.9	1.4	69.6	17.1	-28.5	-38.8
Metales y manufacturas, material eléctrico y partes, repuestos para maquinarias y transportes	1 847	1 361	793	21.9	18.9	24.5	29.2	...	-41.7
Otros bienes intermedios	643	973	865	10.9	20.6	75.1	-7.5	...	-11.1
Bienes de consumo	317	225	199	17.6	4.7	44.9	10.5	-29.0	-11.6

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras del Banco Central de la República Argentina.

\* Cifras preliminares.

#### b) Brasil

La información de este país sobre las exportaciones y las importaciones en el período reciente la presentamos en los Cuadros X y XI.

CUADRO X.- EXPORTACIONES DE BIENES, FOB.  
BRASIL, 1980-1989

	Millones de dólares				Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989*	1980	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	22 393	26 224	33 784	34 392	100.0	100.0	-12.7	17.1	28.8	1.8
Productos básicos	7 349	8 022	9 397	9 599	42.2	27.9	-13.9	9.2	17.1	2.1
Café en grano	2 063	1 959	1 998	1 610	12.3	4.7	-12.9	-5.0	2.0	-19.4
Mineral de hierro	1 234	1 563	1 828	2 163	7.8	6.3	-12.0	26.7	17.0	18.3
Harina y torta de soya	1 181	1 450	2 024	2 136	7.2	6.2	0.5	22.8	39.6	5.5
Soya en grano	243	570	728	813	2.0	2.4	-68.2	134.6	27.7	11.7
Azúcar sin refinar	138	134	167	114	3.1	0.3	-16.9	-2.9	24.6	-31.7
Otros	2 490	2 303	2 652	3 576	9.8	10.4	-6.5	-7.5	15.2	34.8
Productos industrializados	14 867	18 008	24 082	24 400	56.5	70.9	-11.6	21.1	33.7	1.3
Semimanufacturados	2 481	3 177	4 892	5 806	11.6	16.9	-10.0	28.1	54.0	18.7
Manufacturados	12 386	14 831	19 190	18 594	44.8	54.1	-11.9	19.7	29.4	-3.1
Café industrializado	297	226	232	193	1.4	0.6	12.9	-23.9	2.7	-16.8
Jugo de naranja	636	832	1 144	1 019	1.7	3.0	-15.1	30.8	37.5	-10.9
Calzado	1 017	1 280	1 168	1 312	2.0	3.8	5.1	25.9	-8.8	12.3
Material de transporte	1 568	2 780	3 387	3 774	7.5	11.0	-7.4	77.3	21.8	11.4
Máquinas, calderas y aparatos mecánicos	1 443	1 634	1 415	1 183	6.9	3.4	-9.2	13.2	-13.4	-16.4
Máquinas y aparatos eléctricos	794	888	859	971	2.3	2.8	36.7	11.8	-3.3	13.0
Productos siderúrgicos manufacturados	999	989	2 185	1 610	3.1	4.7	-17.2	-1.0	120.9	-26.3
Otros	5 632	6 727	8 800	8 532	19.9	24.8	-19.7	19.4	30.8	-3.0
Otros productos <sup>b</sup>	177	194	305	393	1.3	1.1	-36.6	9.6	57.2	28.9

Fuente: Banco del Brasil, Cartera de Comércio Exterior (CACEX).

\* Cifras preliminares.

<sup>b</sup> Incluye consumo a bordo de aviones y barcos, reexportaciones y transacciones especiales.

- En el período 1980-1989, aumenta la participación de los "productos industrializados" con respecto a las exportaciones de productos "básicos".
- Si observamos ahora los "productos industrializados" vemos que se verifica un importante crecimiento de los "productos manufacturados"

"explicado" por un incremento de algunos "bienes de consumo no durables" (jugo de naranja, calzado) y un avance en la participación de los "bienes intermedios" (material de transporte; maq. calderas y aparatos mecánicos; productos siderúrgicos)

CUADRO XI.- IMPORTACIONES DE BIENES, FOB.  
BRASIL. 1980-1989.

	Millones de dólares			Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1987	1988	1989*	1980	1988*	1986	1987	1988	1989*
Total	15 052	14 605	18 281	100.0	100.0	6.8	7.2	-3.0	25.2
Bienes de consumo	1 516	1 373	2 624	5.7	14.4	151.3	-24.0	-9.4	91.1
Bienes intermedios	9 578	9 037	10 804	75.2	59.1	-13.1	11.6	-5.6	19.6
Combustibles y lubricantes	3 859	4 136	4 427	44.4	24.2	-51.1	38.5	7.2	7.0
Otros	5 719	4 901	6 377	30.8	34.9	29.3	-1.4	-14.3	30.1
Bienes de capital	3 958	4 195	4 853	19.1	26.5	39.7	14.3	6.0	15.7

Fuente: Banco Central del Brasil.  
\* Cifras preliminares.

- en el período 1980-89, se verifica un crecimiento en la participación porcentual de los "bienes de consumo" en el total de importaciones (5% a 14%);
- mientras que la participación de los "bienes intermedios" es mucho menor a la registrada en 1980, este fenómeno es "explicado" básicamente por la declinación del rubro "combustibles y lubricantes".
- se destaca también la mayor participación de los "bienes de capital"

### c) Chile

En los Cuadros XII y XIII presentamos los datos de las exportaciones e importaciones referidas a Chile.

Con respecto a las exportaciones (Cuadro XII) en el período 1980-89:

- se observa un cambio en el perfil de las exportaciones chilenas: aumenta la participación porcentual de los "bienes tradicionales" como el cobre y también aumenta la participación de los productos "agrícolas y, en menor medida, la de los productos de "pesca".
- con relación a los "bienes industriales" se verifica un crecimiento en el rubro "alimentos y bebidas", en tanto que todos los otros rubros disminuyen (notoriamente "industrias metálicas básicas" que pasa de una participación del 10% en 1980 al 5% en 1989).

Con respecto a las importaciones (Cuadro XIII) en el mismo período:

- si comparamos las importaciones según el tipo de bienes, observamos que en 1989 se registra un incremento en la participación de "bienes intermedios" y de "bienes de capital" en relación con los "bienes de consumo". En este último, es marcada la caída en el rubro "alimentos" (13,0% en 1980 al 3,6% en 1989)

CUADRO XII.- VALOR Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, FOB.  
CHILE, 1980-1989.

	Millones de dólares				Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989*	1980	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total exportaciones de bienes	4 198	5 225	7 052	8 080	100.0	100.0	10.3	24.5	35.0	14.6
Tradicionales	2 524	3 163	4 522	5 206	61.6	64.4	2.8	25.3	43.0	15.1
Cobre	1 757	2 235	3 416	4 021	45.1	49.8	-1.8	27.2	52.8	17.7
Hierro	88	101	110	124	3.3	1.5	-4.3	14.8	8.9	12.7
Salitre y yodo	92	99	121	131	1.9	1.6	8.2	7.6	22.2	8.3
Harina de pescado	315	363	458	508	5.0	6.3	12.9	15.2	26.2	10.9
Papel, celulosa, cartones y derivados	272	365	417	422	6.3	5.2	29.5	34.2	14.2	1.2
No tradicionales	1 674	2 062	2 530	2 874	38.4	35.6	24.0	23.2	22.7	13.6
Mineras	158	169	201	196	5.2	2.4	1.3	7.0	18.9	-2.5
Agropecuarias y del mar	683	797	931	995	7.2	12.3	32.6	16.7	16.8	6.9
Agrícolas	563	614	691	711	5.2	8.8	32.5	9.1	12.5	2.9
Pecuarías	39	56	58	52	0.8	0.6	44.4	43.6	3.6	-10.3
Forestales	2	3	3	5	-	0.1	30.8	52.9	-	66.7
Pesca	79	124	179	227	1.2	2.8	27.4	57.0	44.4	26.8
Industriales	833	1 096	1 398	1 683	26.0	20.8	22.7	31.5	27.6	20.4
Alimentos y bebidas	215	281	331	387	3.5	4.8	51.4	30.7	17.8	16.9
Maderas	135	217	311	345	6.1	4.3	20.5	60.7	43.3	10.9
Productos químicos y derivados del petróleo	89	102	186	284	3.5	3.5	-7.3	14.6	82.4	52.7
Industrias metálicas básicas	281	349	383	415	10.0	5.1	0.4	24.2	9.7	8.4
Productos metálicos, maquinarias y otros	31	39	39	52	1.4	0.6	72.2	25.2	1.3	32.3
Artículos electrónicos	54	32	35	37	0.9	0.5	217.6	-40.7	9.4	5.7
Material de transporte	28	76	113	163	0.6	2.0	105.9	172.3	48.7	44.2
Otros	28	76	113	163	0.6	2.0	105.9	172.3	48.7	44.2

Fuente: Banco Central de Chile.  
\* Cifras preliminares.

CUADRO XIII.- VALOR Y COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES, CIF  
CHILE, 1980-1989.

	Millones de dólares				Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989*	1980	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	3 437	4 397	5 446	7 144	100.0	100.0	5.2	27.9	23.9	31.2
Bienes de consumo	754	901	1 089	1 492	33.7	20.9	0.3	19.4	20.9	37.0
No alimenticios	585	691	831	1 234	20.7	17.3	15.8	18.0	20.3	48.5
Alimentos	169	210	258	258	13.0	3.6	-31.6	24.3	22.9	-
Bienes intermedios	1 948	2 395	2 987	3 703	45.6	51.8	4.4	22.9	24.7	24.0
Combustibles y lubricantes	425	474	628	814	15.7	11.4	-24.6	11.6	32.4	29.6
Materias primas	628	781	1 065	1 076	10.3	15.1	9.4	24.4	36.4	1.0
Repuestos y productos intermedios	895	1 139	1 294	1 813	19.6	25.4	22.9	27.3	13.5	40.2
Bienes de capital	735	1 101	1 370	1 949	20.7	27.3	13.1	49.8	24.4	42.3

Fuente: Banco Central de Chile.  
\* Cifras preliminares.



- si observamos las importaciones de "bienes intermedios" se constata un incremento de los mismos (45,6% al 51,8%); crecen los rubros "repuestos y productos intermedios" y "materias primas" y, decrece, en cambio, el rubro "combustibles y lubricantes"

d) Paraguay

La información sobre este país la presentamos en los Cuadros XIV y XV.

CUADRO XIV.- EXPOTACIONES DE BIENES REGISTRADAS, FOR<sup>(a)</sup> PARAGUAY, 1980 -1989

	Millones de dólares				Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>	1980	1989 <sup>b</sup>	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>
Total	233	353	510	1.009	100.0	100.0	-23.5	52.0	44.3	97.8
Principales exportaciones tradicionales	94	113	117	294	42.5	29.1	73.2	19.9	3.9	151.3
Productos pecuarios	44	36	40	120	1.4	11.9	546.3	-18.4	11.7	200.0
Madera	18	25	16	32	21.4	3.2	81.5	42.1	-36.2	100.0
Aceites	13	15	13	41	5.5	4.1	-31.5	16.6	-15.5	215.4
Tabacos	5	10	6	2	3.3	0.2	-9.7	81.0	-39.1	-66.7
Extractos de quebracho	4	5	4	7	1.4	0.7	-6.5	40.0	-24.1	75.0
Otros	10	21	38	92	9.5	9.1	18.9	113.0	78.9	142.1
Principales exportaciones no tradicionales	139	241	393	715	57.5	70.9	-44.5	73.7	63.2	81.9
Fibras de algodón	81	101	209	304	34.1	30.1	-43.1	25.0	107.0	45.5
Semillas de soja	44	123	154	383	13.6	38.0	-56.3	179.9	25.4	148.7
Tortas y expellers	9	13	28	24	7.1	2.4	37.1	42.6	124.0	-14.3
Frutas y legumbres	5	5	2	4	2.7	0.4	430.5	-14.2	-55.6	100.0

FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco Central del Paraguay

<sup>a</sup> Incluye solamente las exportaciones que figuran en el registro de cambios del Banco Central

<sup>b</sup> Cifras preliminares.

- puede constatar una disminución en la participación porcentual de las principales exportaciones "tradicionales" (productos pecuarios, madera, aceites) en relación con las "no tradicionales". En estas últimas se destaca el caso de "semillas de soja" que pasa de una participación del 13,6% en 1980 al 38% en 1989.

Con respecto a las importaciones (Cuadro XV) podemos señalar:

- en primer lugar, que el conjunto de las importaciones se manifiesta como sumamente diversificado y esto obviamente se vincula a las características de la estructura productiva y al menor desarrollo industrial relativo y, en consecuencia, se produce una mayor necesidad de importar bienes manufacturados.
- De los tres ítems que componen las importaciones, a saber: a) bienes de consumo; b) bienes intermedios, y, c) bienes de capital; en muy notorio el incremento verificado en la participación porcentual de este último ítem con respecto a los restantes y, dentro de los bienes de

capital se destaca el incremento de "maquinarias, aparatos y motores" ( este rubro representaba el 15,5% del total en 1980 y pasa al 32,3% en 1989).

CUADRO XV.- IMPORTACIONES DE BIENES REGISTRADAS, FOB <sup>(a)</sup>  
PARAGUAY, 1980-1989.

	Millones de dólares				Composición porcentual		Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>	1980	1989 <sup>b</sup>	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>
Total	509	517	494	613	100.0	100.0	15.2	1.6	-4.5	24.0
Bienes de consumo	133	134	159	165	22.4	26.9	12.6	0.9	18.8	3.8
No duraderos	100	99	127	132	22.8	21.5	2.4	-0.4	27.8	4.0
Alimentos	17	9	12	19	4.6	3.1	-14.1	-47.3	33.8	58.3
Bebidas y tabaco	34	42	50	42	7.7	6.9	35.5	22.6	20.1	-16.0
Otros <sup>c</sup>	49	49	65	71	10.5	11.6	-7.1	-	33.2	9.4
Duraderos <sup>d</sup>	33	34	32	33	6.6	5.4	61.0	4.7	-7.0	3.1
Automóviles	11	16	19	20	3.5	3.3	14.8	45.1	18.1	5.3
Artefactos eléctricos	22	18	13	13	3.1	2.1	102.4	-15.9	-29.0	-
Bienes intermedios	142	140	124	134	32.3	21.9	-6.5	-1.4	-11.5	7.8
Combustibles y lubricantes	97	103	92	105	25.1	17.1	-15.4	6.0	-10.5	14.1
Otros <sup>e</sup>	45	38	32	29	7.2	4.7	20.6	-17.1	-14.2	-10.3
Bienes de capital	195	198	162	255	38.3	41.6	40.6	1.5	-18.3	57.4
Maquinarias, aparatos y motores	164	152	113	198	15.5	32.3	60.8	-7.1	-25.6	75.2
Elementos de transporte y accesorios <sup>f</sup>	20	32	33	38	14.5	6.2	-6.1	62.4	4.7	14.2
Otros <sup>g</sup>	12	14	16	19	2.7	3.1	-25.6	18.3	9.0	20.9
Sin clasificar	39	45	49	59	5.6	9.6	17.5	15.2	8.5	20.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco Central del Paraguay.

<sup>a</sup> Incluye solamente las importaciones que figuran en el registro de cambios, más las importaciones con pagos diferidos y aquellas realizadas con préstamos externos de largo plazo. <sup>b</sup> Cifras preliminares. <sup>c</sup> Incluye papel cartón y sus manufacturas, productos farmacéuticos y químicos, y textiles y sus manufacturas. <sup>d</sup> Incluye jeeps y camionetas rurales. <sup>e</sup> Incluye hierro y sus manufacturas (salvo los artículos de ferretería), metales ordinarios y sus manufacturas, piedras, tierras y sus manufacturas, cemento, asfalto y maderas y sus manufacturas. <sup>f</sup> Incluye implementos agrícolas y accesorios, artículos de ferretería y animales en pie. <sup>g</sup> Incluye jeeps y camionetas rurales.

#### e) Uruguay

En los Cuadros XVI y XVII aportamos los datos sobre las exportaciones y las importaciones uruguayas respectivamente. En el Cuadro XVIII, se presenta la información sobre el comercio exterior de este país según zonas geográficas y económicas.

Con respecto a las exportaciones habría que comentar :

- A pesar del incremento importante verificado en las exportaciones de "carne" que se produce en 1989 (tomando en consideración los años anteriores), si se compara el peso relativo de las exportaciones "tradicionales" y las "no tradicionales", en el período 1980-89, se observa que estas últimas tienen mayor participación. Así son significativos los aportes de "materias textiles y sus manufacturas" que en 1989 alcanzaron el 30,3%; "cueros, pieles y productos de cuero" y "productos químicos y conexos" ( 1989, 14,7 y 6,3% respectivamente).

CUADRO XVI.- EXPORTACIONES DE BIENES, FOB.  
URUGUAY, 1980-1989.

	Millones de dólares			Composición porcentual		Tasas de crecimiento		
	1987	1988	1989*	1980	1989*	1987	1988	1989*
Total	1 189	1 404	1 599	100.0	100.0	9.4	18.1	13.9
Tradicional	392	539	593	39.3	37.1	-2.5	37.5	10.0
No tradicional	797	865	1 006	60.7	62.9	16.4	8.5	16.3
<b>Principales secciones</b>								
Animales vivos y productos del reino animal	255	274	392	24.8	24.5	-13.3	7.5	43.1
Carne vacuna	125	140	197	14.7	12.3	-23.8	12.0	40.7
Carne ovina	6	11	26	1.3	1.6	-72.7	83.3	136.4
Otros	124	123	169	8.8	10.6	14.8	-0.8	37.4
Productos del reino vegetal	99	159	168	10.1	10.5	-25.6	60.6	5.7
Arroz	53	90	87	6.1	5.4	-32.1	69.8	-3.3
Otros	46	69	81	4.1	5.1	-16.4	50.0	17.4
Grasas y aceites	4	7	7	1.7	0.4	-50.0	75.0	-
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	35	38	49	3.0	3.1	-2.8	8.6	28.9
Productos minerales	4	4	7	1.1	0.4	-20.0	-	75.0
Materias plásticas y manufacturas del caucho	30	31	46	1.9	2.9	50.0	3.3	48.4
Cueros, pieles y productos de cuero	198	210	235	13.5	14.7	33.8	6.1	11.9
Pieles y cueros	83	105	129	3.8	8.1	12.2	26.5	22.9
Manufacturas de cuero	57	61	64	4.9	4.0	58.3	7.0	4.9
Peletería y confecciones de peletería	57	44	42	4.8	2.6	54.1	-22.8	-4.5
Materias textiles y sus manufacturas	383	492	485	28.9	30.3	22.0	28.5	-1.4
Lana sucia	76	105	90	9.6	5.6	33.3	38.2	-14.3
Lana lavada	30	32	25	2.2	1.6	3.4	6.7	-21.9
Tops	135	212	174	8.2	10.9	18.4	57.0	-17.9
Otros	142	143	197	8.8	12.3	24.6	0.7	37.8
Calzado y otros	11	11	14	1.9	0.9	22.2	-	27.3
Productos químicos y conexos	77	84	100	-	6.3	54.0	9.1	19.0
Otros	85	95	10	-	0.6	34.9	11.8	-89.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Banco Central del Uruguay.

\* Cifras preliminares.

CUADRO XVII.- IMPORTACIONES DE BIENES, CIF.  
URUGUAY, 1980-1989.

	Millones de dólares			Composición porcentual		Tasas de crecimiento		
	1987	1988	1989*	1980	1989*	1987	1988	1989*
Total	1 142	1 177	1 196	100.0	100.0	31.3	3.1	1.6
Bienes de consumo	132	155	152	10.8	12.7	59.7	17.8	-1.9
Duraderos	56	77	77	...	6.4	110.5	37.0	-
No duraderos	75	78	75	...	6.3	35.4	3.4	-3.8
Materias primas y bienes intermedios	857	841	888	74.3	74.2	24.9	-1.8	5.6
Petróleo y combustibles	167	155	197	27.5	16.5	5.5	-7.1	27.1
Otros	690	686	691	46.8	57.8	30.7	-0.5	0.7
Bienes de capital	154	182	155	14.9	13.0	51.2	18.3	-14.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Banco Central del Uruguay.

\* Cifras preliminares.



Con respecto a las importaciones se verifica:

- aumento de los "bienes de consumo"
- en el ítem "materias primas y bienes intermedios" se registra una caída en el rubro "petróleo y combustibles" y el aumento de "otros bienes intermedios" (este fenómeno se viene manteniendo constante desde años anteriores 1988-89);
- disminución de la participación porcentual de los "bienes de capital".

Si bien las tendencias apuntadas no se expresan en magnitudes muy marcadas, los comentarios, en general, están en línea con la hipótesis de una declinación relativa de la producción industrial.

CUADRO XVIII.- COMERCIO EXTERIOR POR ZONAS GEOGRAFICAS  
Y ECONOMICAS, URUGUAY, 1986-1989.

	Exportaciones				Importaciones			
	1986	1987	1988	1989*	1986	1987	1988	1989*
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América	51.9	46.4	39.8	50.2	60.0	58.4	59.7	62.0
ALADI	38.7	30.2	26.9	36.9	50.3	48.6	50.4	50.8
Argentina	8.2	9.5	7.1	4.9	14.2	13.7	15.2	15.6
Brasil	27.2	17.2	16.3	27.7	24.4	24.4	26.1	25.8
México	0.7	0.8	1.3	1.8	7.4	7.5	5.2	5.9
Otros	2.8	2.6	2.2	2.6	4.3	2.9	3.8	3.5
Estados Unidos	11.9	14.8	11.1	11.1	8.4	7.9	7.9	9.6
Resto de América	1.2	1.4	1.8	2.2	1.2	1.8	1.5	1.5
Europa	32.6	36.8	36.6	30.9	25.6	25.5	28.4	23.4
CEE	25.9	28.1	26.7	22.7	19.9	21.0	20.9	19.9
Alemania	9.1	10.3	8.2	7.6	7.6	8.1	6.4	6.2
Otros	16.8	17.8	18.1	15.1	12.3	12.9	14.5	13.7
Europa oriental	4.5	5.8	8.4	6.6	1.8	1.0	3.1	1.4
Otros	2.3	3.0	1.9	1.6	4.0	3.5	4.4	2.1
Resto del mundo	15.5	16.8	23.6	18.9	14.3	16.1	11.9	14.6
Africa	1.5	1.6	1.3	1.2	2.7	5.4	2.1	2.4
Asia	10.7	8.7	14.1	8.3	5.9	6.2	6.4	6.2
Medio Oriente	2.8	5.0	7.6	8.3	5.3	4.0	3.3	5.6
Otros	0.5	1.4	0.7	1.2	0.5	0.5	0.1	0.4

Fuente: CIPAL, sobre la base de datos del Banco Central del Uruguay.

\* Cifras preliminares.

En relación a las exportaciones y las importaciones y la orientación geográfica o económica de las mismas:

- se verifica un incremento del intercambio comercial con América; las exportaciones a esta región alcanzan el 50% aproximadamente;
- las importaciones de esa región crecen (hasta representar el 62%). Los países según importancia relativa son 1º) Brasil; 2º) Argentina
- con la comunidad Económica Europea y los EEUU, en cambio, el comercio es declinante
- crecen las exportaciones al "resto del mundo", en particular al "Medio Oriente".

f) Algunos datos comparativos complementarios

- comparación de indicadores de crecimiento industrial: Argentina-Brasil

En los siguientes datos 22/ se presentan, comparando el período 1970/75 con 1975/82, los valores alcanzados por la tasa de crecimiento anual acumulativo de las exportaciones industriales:

	<u>70/75</u>	<u>75/82</u>
ARGENTINA	28,3	11,6
BRASIL	32,0	20,7

Se observa que entre esos períodos en ambos países decreció la tasa de exportaciones industriales; con mayor fuerza en la Argentina -16,7 puntos y, en menor medida Brasil -11,3 puntos.

- orientación de las exportaciones argentinas (1976-1980) 23/

	<u>EXP.</u>	<u>IMP.</u>
Países de economía de mercado	37,4	58,3
Países en desarrollo	27,8	25,4
Países de economía centralmente dirigida	10,6	0,3
Otros países no considerados	24,2	16,0
	<u>100</u>	<u>100</u>

Los países en desarrollo son: los países exportadores de petróleo y los no petroleros (Africa, Medio Oriente, Asia, Hemisferio Occidental, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay )

Los datos para los países de la subregión:

	<u>EXP.</u>	<u>IMP.</u>
BRASIL	9,7	9,9
CHILE	3,4	3,6
URUGUAY	2,2	1,1
	<u>15,3</u>	<u>14,6</u>

- coeficiente de exportación industrial de la Argentina 24/

El coeficiente de exportación industrial manufacturero (definido como el valor de las exportaciones en moneda argentina sobre el valor bruto de la producción) en el período reciente manifiesta una tendencia creciente y se ubica en un orden promedio del 10%:

1980	5,72	1984	9,37
1981	7,38	1985	13,11
1982	9,89	1986	9,42
1983	9,39		

Y en relación con los grupos industriales reproducimos el cuadro presentado en el citado trabajo:

Ordenamiento de los grupos industriales según su coeficiente de exportación - 1986

Grupo CIIU	Denominación	Origen	Coeficiente de exportación	Participación en las exportaciones <sup>1</sup>
3115	Aceites y grasas	MOA	89.8 <sup>2</sup>	30.9
3841	Construcciones navales	MOI	70.9	1.8
3825	Máquinas de cálculo y contabilidad	MOI	67.6	2.5
3231	Curtiduría y acabado	MOA	61.4 <sup>2</sup>	8.0
3224	Besta maquinaria indust.	MOI	45.0	1.0
3113	Frutas y legumbres	MOA	32.3	1.9
3233	Maquinaria	MOA	30.6	0.1
3220	Ind. básicas metales no ferrosos	MOI	25.2	2.9
3511	Sustancias químicas ind. básicas	MOI	21.2	4.5
3851	Equipo prof. y científico	MOI	18.8	0.3
3829	Maquinaria no elect.n.c.p.	MOI	10.3	1.4
3116	Molinería	MOA	15.2	2.0
3822	Maquinaria agrícola	MOI	15.2	0.6
3529	Productos químicos n.c.p.	MOI	14.1	1.2
3111	Frigoríficos	MOA	10.3	10.9
3114	Pesca	MOA		3.9

1) Participación calculada sobre el total de exportaciones industriales valoradas en australes.

2) El coeficiente de estas actividades se refiere al año 1984 debido que la información de 1985 y 1986 no es suficientemente consistente.

3) El coeficiente de esta actividad no puede ser estimado por problemas en la información básica pero igualmente su valor supera holgadamente al 101.

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Donde MOA significa: Manufacturas de Origen Agropecuario,  
" MOI " : " " " Industrial

## 2.4 Efectos Cuantitativos sobre el Mundo del Trabajo

En este apartado presentaremos la información estadística disponible sobre algunas dimensiones, a nuestro juicio, centrales y estrechamente referidas al impacto del proceso industrial reciente en el mundo del trabajo.

A tal efecto nos limitaremos a considerar:

- población económicamente activa y tasas de actividad;
- empleo/desempleo
- remuneraciones

Nos hemos encontrado con múltiples dificultades en cuanto a la homogeneidad, consistencia y cobertura de los datos, de allí que también nos limitaremos, en general, a comentar muy brevemente la información y en otros casos simplemente a proponerla como un elemento de análisis provisorio. Tenemos clara conciencia que cada uno de estos temas en sí mismo requeriría una investigación sistemática.

### 2.4.1 Las tasas de actividad en la sub-región

En el Cuadro XIX, se muestran las magnitudes de esas tasas para los cinco países considerados, distinguiendo las mismas según la variable sexo.

Paraguay (1989) es el país de la sub-región que registra la tasa más alta de actividad y Chile la más baja.



CUADRO IX - Población económicamente activa y tasas de actividad, por sexo

País	H O M B R E S			M U J E R E S		
	Población total	Población activa	Tasa de actividad	Población total	Población activa	Tasa de actividad
Argentina (1989)	31.928.519	12.141.440	38,0	15.812.449	8.761.887	55,4
Brasil (1986)	35.608.433	56.816.215	41,9	66.749.176	37.596.569	56,3
Chile (1989)	12.708.900	4.674.800	36,8	6.219.400	3.236.300	52,0
Uruguay (1985)	2.940.200	1.172.300	39,9	1.431.400	789.200	54,8
Paraguay (1989)	1.116.244	521.967	46,8	587.643	293.774	50,0

Si observamos la variable sexo vemos que, en general, la tasa de actividad masculina duplica la femenina.

#### 2.4.2 Empleo

##### A) Empleo según categorías socio-profesionales

Sobre este tema vamos a aportar información referida a Brasil,

// Chile y Uruguay para el período 1980-1989 (los datos sobre Argentina y Paraguay que consultamos eran fragmentarios y nos parecieron poco confiables). En los cuadros la variable ocupación aparece categorizada de la siguiente manera:

1. Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados;
2. Directores, funcionarios y superiores;
- 3 Personal administrativo y trabajadores asimilados, comerciantes y vendedores, trabajadores de servicios;
4. Trabajadores agrícolas, forestales, pescadores y cazadores;
5. Obreros no agrícolas y conductores de máquinas y vehículos de transporte y trabajadores asimilados;
- 6 Trabajadores que no pueden ser clasificados según su ocupación

#### Brasil

En el Cuadro XX se observa que la categoría 5 (obrerros no agrícolas, etc) mantiene constante su participación porcentual en el período 1981-86. La categoría de "trabajadores del sector servicios" crece en 2,6 puntos, mientras que la categoría "trabajadores primarios" decrece -3,4 puntos.

#### Chile

El Cuadro XXI, muestra que los "obrerros no agrícolas, etc." disminuyen su participación porcentual en -2,1 puntos para el período 1980-1989; decrecen en el sector "servicios" (-3,5 puntos) y crecen en el sector "primario"

#### Uruguay

En este país el período que se compara es 1981-1988 y se verifica que la categoría "obrerros no agrícolas, etc" disminuye su participación en 4,3 puntos; crece la de los "trabajadores de servicios" (7,5 puntos) y decrece en el de "trabajadores primarios": -1,3 puntos (Cuadro XXII)

CUADRO XX - BRASIL: EMPLEO SEGUN CATEGORIA SOCIO-PROFESIONAL  
(en valores absolutos y porcentuales)

Ocupación	1	2	3	4	5	X	TOTAL
19	2.951.000 (6,5%)	---	13.951.000 (31,1%)	12.665.000 (27,8%)	11.154.000 (24,5%)	4.744.000 (10,4%)	45.465.000 (100%)
19	3.078.000 (6,4%)	---	14.919.000 (31,1%)	13.431.000 (28,0%)	11.695.000 (24,4%)	4.803.000 (10,0%)	47.926.000 (100%)
19	3.095.000 (6,4%)	---	15.320.000 (31,6%)	12.485.000 (25,8%)	11.140.000 (22,9%)	6.426.000 (13,2%)	48.466.000 (100%)
19	3.276.000 (6,5%)	---	16.228.000 (32,3%)	14.227.000 (28,3%)	11.429.000 (22,7%)	5.049.000 (10,0%)	50.209.000 (100%)
19	3.574.000 (6,7%)	---	16.318.000 (30,6%)	14.406.000 (27,0%)	12.389.000 (23,3%)	5.550.000 (10,4%)	53.237.000 (100%)
19	3.895.000 (7,0%)	---	18.466.000 (33,3%)	13.521.000 (24,4%)	13.657.000 (24,6%)	5.896.000 (10,6%)	55.436.000 (100%)



CUADRO XXI - CHILE: EMPLEO SEGUN CATEGORIA SOCIO-PROFESIONAL  
(en valores absolutos y porcentuales)

Ocupación Año	1	2	3	4	5	X	TOTAL
1980	235.600 (7,2%)	67.600 (2,0%)	1.274.600 (39,1%)	542.800 (16,6%)	1.094.200 (33,6%)	42.500 (1,3%)	3.257.100 (100%)
1981	230.000 (7,0%)	86.100 (2,6%)	1.278.000 (39,1%)	510.900 (15,6%)	1.118.400 (34,2%)	47.700 (1,4%)	3.271.000 (100%)
1982	222.500 (7,5%)	59.000 (2,0%)	1.107.700 (37,6%)	483.600 (16,4%)	1.030.400 (35,0%)	40.000 (1,3%)	2.943.200 (100%)
1983	248.900 (7,7%)	91.400 (2,8%)	1.139.800 (35,4%)	506.900 (15,8%)	1.183.500 (36,8%)	45.300 (1,4%)	3.215.800 (100%)
1984	240.000 (7,2%)	105.600 (3,1%)	1.239.600 (37,0%)	540.300 (16,1%)	1.185.800 (35,4%)	37.500 (1,1%)	3.349.300 (100%)
1985	292.400 (7,8%)	117.900 (3,2%)	1.281.000 (34,4%)	754.400 (20,3%)	1.277.500 (33,0%)	47.400 (1,3%)	3.720.600 (100%)
1986	308.600 (8,0%)	116.800 (3,0%)	1.349.200 (34,6%)	809.800 (20,7%)	1.262.500 (32,3%)	48.800 (1,2%)	3.895.700 (100%)
1987	309.000 (7,7%)	124.800 (3,1%)	1.439.200 (36,0%)	841.300 (21,0%)	1.252.200 (31,1%)	42.900 (1,1%)	4.010.600 (100%)
1988	322.500 (7,5%)	130.900 (3,0%)	1.569.400 (36,8%)	872.400 (20,4%)	1.327.500 (31,1%)	42.900 (1,0%)	4.266.200 (100%)
1989	362.700 (8,2%)	171.900 (3,9%)	1.579.200 (35,6%)	872.600 (19,7%)	1.393.000 (31,5%)	45.100 (1,0%)	4.424.900 (100%)

CUADRO XXII - URUGUAY: EMPLEO SEGUN CATEGORIA SOCIO-PROFESIONAL  
(en valores absolutos y porcentuales)

Ocupación Año	1	2	3	4	5	X	TOTAL
1981	57.200 (11,3%)	17.100 (3,4%)	209.400 (41,3%)	14.500 (2,8%)	189.800 (37,4%)	18.900 (3,7%)	506.900 (100%)
1982	55.900 (11,3%)	18.300 (3,7%)	232.000 (47,0%)	10.500 (2,1%)	168.300 (34,1%)	7.800 (1,6%)	492.800 (100%)
1983	57.200 (11,6%)	13.100 (2,6%)	235.200 (47,9%)	10.800 (2,2%)	168.000 (34,1%)	7.100 (1,4%)	491.400 (100%)
1984	65.500 (12,6%)	13.600 (2,6%)	255.100 (49,0%)	8.200 (1,6%)	167.500 (32,2%)	10.400 (1,7%)	520.400 (100%)
1985	64.600 (12,4%)	14.600 (2,8%)	252.600 (48,7%)	8.000 (1,5%)	170.200 (32,8%)	9.000 (1,7%)	519.000 (100%)
1986	60.200 (12,0%)	16.200 (3,2%)	241.200 (48,2%)	11.600 (2,3%)	171.100 (34,2%)	--	500.300 (100%)
1987	66.100 (14,0%)	13.300 (2,8%)	231.500 (49,0%)	18.400 (3,9%)	143.100 (30,2%)	600 (1,3%)	473.000 (100%)
1988	75.200 (13,2%)	25.200 (4,4%)	270.900 (47,6%)	8.700 (1,5%)	188.500 (33,1%)	100 (0,2%)	568.600 (100%)

## B) Desempleo

En el Cuadro XXIII, presentamos los datos sobre desempleo urbano para todos los países de la sub-región (tasas anuales medias) para el período 1970-1980. En el mismo se observa que:

### Argentina

En el período 1970/80 se verifican tendencias notorias al decrecimiento de las tasas anuales de desempleo, este fenómeno contrasta con el empeoramiento casi constante y regresivo de los años 80 (en 1990 alcanzó un valor máximo: 8,6 puntos).

### Brasil

Las tasas de desempleo tienden a crecer desde 1970 a 1984 (valor máximo en 1984: 7,1 puntos) y a descender de 1985 hasta 1990.

### Chile

Es el país donde este indicador manifiesta los valores más regresivos (particularmente se verifican tasas de desempleo muy agudas en 1982, 1983 y 1984 (20,0; 19,0 y 18,5 puntos respectivamente). Hacia el final del período considerado esta situación tiende a revertirse.

### Paraguay

Tendencias crecientes de las tasas de desempleo a partir de 1983 (valor máximo en 1983: 8,3 puntos)

### Uruguay

También en el caso uruguayo, como en el chileno, las tasas de desempleo alcanzan magnitudes muy severas (en particular en el período 1982/85). Aún en 1990 la tasa de desempleo uruguayo es la más alta de la subregión: 9,2 puntos).

En el Cuadro XXIV, aportamos información sobre el número absoluto de desocupados totales y aquellos que corresponden a la "industria manufacturera". La misma abarca el período 1980-89 y se refiere a Argentina, Chile y Uruguay.

En el mismo se observa que:

Argentina	1980	"desempleados de la industria"				30,5%	del total	
	1989	"	"	"	"	24,5%	"	"
Chile	1980	"	"	"	"	17,4%	"	"
	1989	"	"	"	"	15,1%	"	"
Uruguay	1980	"	"	"	"	19,9%	"	"
	1989	"	"	"	"	18,7%	"	"



CUADRO XXIII - SUB-REGION: DESEMPLEO URBANO (Tasas anuales medias)

Año País	1970	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	4,9	2,6	4,7	5,3	4,7	4,6	6,1	5,2	5,9	6,5	7,8	8,6
Brasil	6,5	6,2	7,9	6,3	6,7	7,1	5,3	3,6	3,7	4,0	3,3	4,3
Chile	4,1	11,7	9,0	20,0	19,0	18,5	17,0	13,1	11,9	11,2	7,2	6,6
Paraguay	--	3,9	2,2	5,6	8,3	7,3	5,1	6,1	5,6	--	6,1	7,0
Uruguay	7,5	7,4	6,7	11,9	15,5	14,0	13,1	10,7	9,3	9,2	8,6	9,2

Fuente: CEPAL

CUADRO XXIV - Argentina, Chile y Uruguay. Desempleados totales y en la industria.  
1980 - 1989 (en miles)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Argentina										
Total	82,2	174,8	183,6	159,4	152,1	216,2	177,8	230,5	251,1	322,6
Ind. manufact.	25,1	47,4	40,7	23,2	--	51,3	42,3	51,1	61,7	79,0
Chile										
Total	378,3	417,0	717,6	551,9	541,3	516,5	374,1	343,6	286,1	249,8
Ind. manufact.	66,0	68,9	135,3	88,2	76,8	68,0	50,7	53,2	39,0	37,7
Uruguay										
Total					145,3		122,0	102,1	100,2	
Ind. manufact.					29,4		22,0	18,5	18,7	

CUADRO XXV - Argentina, Chile y Uruguay. Desempleados sin empleo anterior.  
1980 - 1989 (en miles)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Argentina	10,3	22,3	29,6	32,3	23,9	30,4	27,6	40,1	33,8	43,8
Chile	104,4	95,7	153,9	114,6	119,6	121,0	76,3	65,5	60,9	51,5
Uruguay					37,4		33,5	32,4	29,2	

En el Cuadro XXV, se presentan los datos sobre el total de desempleados "sin empleo anterior" (jóvenes, mujeres, en busca de su primer empleo) para los mismos países y período que el cuadro anterior.

Esta información es complementaria de la del cuadro XXIV y muestra:

- la Argentina cuadruplica en el período 1980/89 la magnitud de desempleados sin empleo anterior;
- Chile la disminuye prácticamente a la mitad;
- Uruguay también la disminuye.

#### Desempleo según regiones geográficas o urbanas

En los cuadros que siguen (XXVI al XXXII) presentaremos los datos, para cada uno de los países de la sub-región, referido al desempleo regional. Se proponen como aporte informativo y su contenido es muy explícito, un análisis sustantivo requeriría un tipo de elaboración que no podemos desarrollar aquí. Por lo tanto, para estos fines, no necesitan comentarios.

CUADRO XXVI.- ARGENTINA. DESEMPLEO SEGUN REGIONES  
\*\*\*\*\*

A. Tasas de desocupación <sup>a</sup>										
	1985		1986 <sup>b</sup>		1987		1988		1989	
	Abril	Octubre	Abril	Octubre	Abril	Octubre	Abril	Octubre	Abril	Octubre
Capital y Gran Buenos Aires	5.7	4.9	4.8	4.4	5.4	5.2	6.3	5.7	7.7	7.0
Córdoba	5.3	4.7	6.4	5.1	4.9	5.5	5.0	6.0	8.8	...
Gran Mendoza	3.6	3.7	4.9	3.3	3.6	3.1	4.7	4.0	4.4	...
Gran Rosario	10.9	10.2	6.8	7.2	7.3	8.3	7.8	7.0	14.2	...
Gran Tucumán	12.1	11.4	13.6	12.5	15.1	9.8	11.3	10.1	12.6	...

B. Ocupación y horas trabajadas en la industria manufacturera <sup>c</sup>													
	1985	1986	1987	1988	1989	1988				1989			
						I	II	III	IV	I	II	III	IV
Obreros ocupados	74.8	71.7	71.3	72.1	66.6	74.9	72.4	69.4	69.9	71.1	66.3	61.3	64.1
Horas trabajadas por obreros	73.7	74.4	73.5	75.3	67.9	71.6	78.9	76.9	73.8	67.5	72.3	65.0	66.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo.

<sup>a</sup> En porcentajes sobre la población económicamente activa.

Capital y Gran Buenos Aires y en mayo y octubre en el resto de las ciudades.

<sup>b</sup> Los relevamientos se realizaron en junio y noviembre en 1988.

<sup>c</sup> Índices 1970 = 100.



CUADRO XXVII.- BRASIL. DESEMPLEO SEGUN REGIONES

Principales ciudades						1988				1989			
	1985	1986	1987	1988	1989								
						I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rio de Janeiro	4.9	3.5	3.2	3.1	2.8	3.2	3.2	3.1	2.9	3.0	2.8	2.6	2.6
São Paulo	5.0	3.3	3.8	4.0	3.5	4.4	4.2	4.1	3.3	4.6	3.8	3.2	2.3
Belo Horizonte	5.7	3.7	3.9	4.0	3.4	4.2	4.5	4.0	3.3	4.1	3.6	3.1	2.8
Porto Alegre	5.4	3.9	3.9	3.6	2.6	4.0	3.9	3.7	3.0	3.3	2.8	2.3	2.0
Salvador	6.0	4.5	4.1	4.6	4.4	4.9	5.0	4.7	3.9	4.8	4.4	4.6	3.7
Recife	7.2	4.4	5.2	5.6	5.3	6.2	5.3	5.8	4.9	6.0	5.4	5.6	4.2
Promedio centros urbanos *	5.3	3.9	3.7	3.8	3.3	4.1	4.0	3.9	3.3	4.3	3.8	3.6	2.9

Fuente: Fundación Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), Encuesta Mensual de Empleo.  
\* Ponderada por la población económicamente activa de cada ciudad.

CUADRO XXVIII.- CHILE. DESEMPLEO SEGUN REGIONES

	1985	1986	1987	1988	1989*
<b>Tasas de participación global <sup>b</sup></b>					
Total país	48.6	48.6	49.2	49.7	49.2
Gran Santiago	52.3	52.5	53.3	53.3	54.0
<b>Tasa de desocupación <sup>c</sup></b>					
Total país	16.3	13.9	12.8	11.8	10.0
Urbano	17.5	14.6	13.3	12.5	10.2
Rural	11.5	11.1	10.2	8.7	8.9
Gran Santiago	16.3	13.5	12.3	11.0	9.1
<b>Tasa de desocupación <sup>d</sup></b>					
Total país	12.9	10.5	9.3	8.1	6.2
Región norte (I a IV)	12.1	10.4	7.9	7.0	5.9
Región centro (V a VII) <sup>e</sup>	11.7	10.0	7.8	7.4	6.7
Región sur (VIII a XII)	7.7	7.1	5.8	4.6	3.9
Gran Santiago	17.2	13.2	11.9	10.6	7.4
Gran Valparaíso	16.0	13.5	10.8	9.3	6.5
Gran Concepción	11.6	10.1	11.1	10.3	7.3

FUENTE: CEPAL

- a) Cifras preliminares
- b) Proporción de la fuerza de trabajo en la posesión de manos y más
- c) Departamento de Economía de la Universidad de Chile
- d) Instituto Nacional de Estadísticas
- e) No incluye región Metropolitana de Santiago.

CUADRO XXIX.- CHILE. DESEMPLEO EN EL GRAN SANTIAGO  
=====

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<b>Tasa de desocupación</b>									
Departamento de Economía de la Universidad de Chile	11.1	22.1	22.2	19.3	16.3	13.5	12.3	11.0	9.1
Instituto Nacional de Estadísticas	9.0	20.0	19.2	19.0	17.2	13.1	11.9	10.2	7.2
<b>Tasa de cesantía *</b>									
Total	8.5	18.8	18.4	15.7	13.0	10.8	9.8	8.9	7.8
Industria	11.8	26.7	25.9	19.5	14.9	12.9	11.0	8.9	8.0
Construcción	16.4	49.4	49.0	34.9	27.9	25.1	19.3	15.8	14.3
Comercio	5.9	14.5	16.0	13.1	11.1	9.7	9.5	8.0	7.5
Servicio de gobierno y financieros	5.9	9.9	11.7	15.8	13.7	9.7	8.9	9.4	8.2
Servicios personales y de los hogares	7.0	12.9	15.6	12.5	11.5	9.7	8.9	8.8	6.9
Servicios comunales y sociales	4.8	10.3	10.7	11.0	8.2	6.6	6.7	7.0	5.7
Empleados	6.3	15.6	17.9	14.3	11.8	8.9	8.7	8.4	7.1
Obreros	14.4	28.9	24.9	22.0	18.4	15.8	14.4	12.9	11.0
Trabajadores por cuenta propia	3.1	9.1	10.3	9.3	7.4	7.1	5.2	4.1	4.6
<b>Composición porcentual de la cesantía</b>									
Empleados	26.7	30.1	34.3	31.2	31.6	29.7	32.0	32.4	33.4
Obreros	66.0	61.1	56.3	57.6	57.3	58.2	57.9	58.4	55.7
Trabajadores por cuenta propia	7.1	8.3	8.9	10.7	10.4	11.8	9.6	8.7	10.6

Fuente: Departamento de Economía de la Universidad de Chile e Instituto Nacional de Estadísticas (INEC).  
\* Según datos del Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

CUADRO XXX.- PARAGUAY. DESEMPLEO TOTAL Y EN ASUNCIÓN  
=====

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 <sup>a</sup>
Total del país <sup>b</sup>	4.6	9.4	13.8	8.3	8.3	12.8	11.6	8.5	9.2
Asunción <sup>c</sup>	2.2 <sup>d</sup>	5.6	8.3 <sup>e</sup>	7.3 <sup>f</sup>	5.1 <sup>g</sup>	6.1 <sup>h</sup>	5.5	4.7	6.1

Fuente: Sobre la base de cifras del Banco Central del Paraguay y del Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de hogares, varios números y de información proporcionada a la CEPAL.  
<sup>a</sup> Cifras preliminares. <sup>b</sup> Estimación del Banco Central del Paraguay. <sup>c</sup> Además de Asunción, hasta 1982 incluye Fernando de la Mora, Lambaré y las áreas urbanas de Luque y San Lorenzo. Desde 1983 incluye, además de Asunción, las áreas urbanas de San Lorenzo, Lambaré, Fernando de la Mora, y Villa Hayes y las áreas urbanas y rurales de Villa Elisa, San Antonio, Sanby, Luque, Limpio y Mariano Roque Alonso. <sup>d</sup> Primer semestre. <sup>e</sup> Promedio de los meses de septiembre, octubre y noviembre. <sup>f</sup> Promedio de los meses de agosto, septiembre y octubre. <sup>g</sup> Promedio de los meses de noviembre y diciembre. <sup>h</sup> Promedio de los meses de junio, julio y agosto. Para 1988, promedio del tercer trimestre.

CUADRO XXXI.- URUGUAY. TASA DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y DESEMPLEO EN MONTEVIDEO (porcentajes)  
=====

Tasa de	A fines de											
	1987				1988				1989			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Actividad	60.5	60.0	60.9	59.7	61.2	58.6	58.9	58.7	59.3	60.1	59.5	60.0
Empleo	54.3	54.5	55.8	53.8	55.2	53.8	53.3	54.0	54.2	54.4	54.4	55.4
Desempleo	10.2	9.1	8.3	9.9	9.0	5.3	9.5	8.0	8.6	9.5	8.6	7.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Dirección General de Estadística y Censos.  
Nota: Los valores corresponden al mes central de promedios móviles por trimestre.

CUADRO XXXII.- URUGUAY, TASA DE DESEMPLEO POR RAMA DE ACTIVIDAD  
EN MONTEVIDEO (según trimestre móvil)

Rama de actividad	A fines de							
	1988				1989			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Industria manufacturera	8.9	7.3	9.1	8.8	9.0	9.2	8.5	7.4
Construcción	6.4	13.1	9.9	8.6	5.4	14.2	12.3	8.2
Comercio	9.7	9.3	8.9	7.4	8.8	8.2	7.3	6.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la Dirección General de Estadística y Censos.  
Nota: Los valores corresponden al mes central de promedios móviles por trimestre.

#### 2.4.3 Remuneraciones

##### Argentina

La información sobre este país se presenta en el Cuadro XXXIII, en el mismo se verifica que:

- en el período 1984 al 89, el "salario real medio total por obrero" desde 1985 en adelante manifestó tendencias negativas muy severas en cuanto a la tasa de crecimiento anual (-28,0 si se considera la "variación media" y -44,9 la "variación entre extremos").

CUADRO XXXIII.- ARGENTINA, EVOLUCION DE LAS REMUNERACIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA<sup>a</sup> (Tasas de crecimiento respecto del período anterior)

	A. Salario real medio total por obrero					
	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Variación media	25.3	-12.1	5.4	-8.2	-6.1	-28.0
Variación entre extremos	8.3	-5.3	1.8	-11.0	13.0	-44.9

  

	B. Salario real medio normal por hora <sup>b</sup>											
	1987				1988				1989			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Variación media	-5.1	-1.0	-7.6	3.8	-1.8	-6.2	-3.8	14.6	-4.1	-41.9	16.9	13.5
Variación entre extremos	-6.1	0.6	-6.1	4.5	-6.1	-5.8	4.3	13.1	-16.7	-50.8	63.9	-3.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

<sup>a</sup> Deflactado por el índice de precios al consumidor medio del mes de devengamiento y el siguiente; implica medir la capacidad adquisitiva de los salarios cobrados mensualmente en el momento de su percepción o la de los salarios cobrados quincenalmente y gastados uniformemente en el tiempo. <sup>b</sup> El salario normal incluye el salario básico y los premios y bonificaciones.

##### Brasil

En el Cuadro XXXIV, los datos sobre remuneraciones se presentan para el período 1983-89, para San Pablo y Río de Janeiro.

Se ha tomado como Base el Año 1980: 100 y vemos que:

- para San Pablo, el Índice en 1989 era de 167,5 (es decir, que se incrementó en 67,5 puntos). En Río de Janeiro, en cambio, sólo se incre-



// mantó 3,6 puntos.

- si se observan las variaciones anuales, en San Pablo predominaron las variaciones positivas durante el período 1983/89 y en Río de Janeiro, las negativas.

CUADRO XXXIV.- BRASIL. SALARIOS MEDIOS REALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (Indice 1980: 100)

	São Paulo <sup>a</sup>		Rio de Janeiro <sup>b</sup>	
	Indice	Variación	Indice	Variación
1983	115.1	-4.9	111.1	-5.0
1984	118.8	3.2	103.6	-6.8
1985	136.3	14.7	111.8	7.9
1986	155.1	13.8	120.7	8.0
1987	144.3	-7.0	105.4	-12.7
1988	156.5	8.5	102.7	-2.6
1989 <sup>c</sup>	167.5	7.0	103.6 <sup>d</sup>	0.9 <sup>d</sup>

Fuente: Federación de las Industrias del Estado de São Paulo (FIESP) y Asociación Brasileña de Desarrollo de las Industrias de Base (ABDI).

<sup>a</sup> Calculado a partir de los valores mensuales del salario medio, deflactados por el índice de Costo de Vida en la ciudad de São Paulo. (ICV-FIESP).

<sup>b</sup> Calculado a partir de los valores mensuales del salario medio, deflactados por el índice de precios al consumidor en la ciudad de Rio de Janeiro, de la Fundación Getúlio Vargas.

<sup>c</sup> Cifras preliminares.

<sup>d</sup> Variación diciembre a diciembre.

## Chile

Los datos sobre Chile figuran en el cuadro siguiente:

CUADRO XXXV.- CHILE. EVOLUCION DE LOS SUELDOS Y SALARIOS REALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 <sup>a</sup>
Indices (1980 = 100) <sup>b</sup>										
Ingreso mínimo <sup>c</sup>	100.0	115.7	117.2	94.2	80.7	76.4	73.6	69.1	73.9	79.8
Sueldos y salarios medios	100.0	108.9	108.6	97.1	97.2	93.5	95.1	94.7	101.0	102.9
Minería	100.0	103.3	94.7	89.7	92.0	90.8	92.8	92.8	96.6	97.7
Industria manufacturera	100.0	109.6	105.4	94.6	93.8	88.7	91.4	92.1	97.5	100.7
Electricidad, gas y agua	100.0	114.6	111.5	101.2	101.0	101.0	105.5	106.8	111.8	113.5
Servicios comunales y sociales	100.0	108.8	116.7	100.2	100.1	95.2	91.7	88.7	96.5	98.1
Construcción <sup>d</sup>	100.0	105.6	100.2	78.3	75.8	63.8	67.0	70.3	75.8	78.7
Variaciones porcentuales										
Ingreso mínimo <sup>c</sup>	0.2	15.7	1.3	-19.6	-14.3	-5.3	-3.7	-6.1	6.9	8.0
Sueldos y salarios medios	8.9	8.9	-0.3	-10.6	0.1	-3.8	1.7	-0.3	6.6	1.9
Minería	2.6	3.3	-8.3	-5.3	2.6	-1.3	2.2	-	4.1	1.1
Industria manufacturera	11.2	9.6	-3.8	-10.2	-0.8	-5.4	3.0	0.8	5.8	3.4
Electricidad, gas y agua	12.6	14.6	-2.7	-9.2	-0.2	0.0	4.5	1.2	4.6	1.5
Servicios comunales y sociales	7.4	8.8	7.3	-14.1	-0.1	-4.9	-3.7	-3.3	8.8	1.6
Construcción <sup>d</sup>	8.8	5.6	-5.1	-21.9	-3.2	-15.9	5.1	4.8	7.9	3.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y de la Cámara Chilena de la Construcción.

<sup>a</sup> Cifras preliminares.

<sup>b</sup> Deflactado sobre la base del índice de precios al consumidor que aparece en el cuadro 23.

<sup>c</sup> Vigente para empleados y obreros del sector privado, no sujetos a régimen especial.

<sup>d</sup> 1975-1983: sueldos y salarios en las actividades de edificación de tipo medio; 1984 en adelante: remuneraciones medias.

- en el período 1980-89, los salarios reales sólo se incrementaron 0,7 puntos en la "industria manufacturera"
- en dicha industria, el punto regresivo de mayor magnitud se verificó en 1985 cuando el índice había decrecido en -11,2 puntos
- si tomamos en consideración los "ingresos mínimos", vemos que predominaron, en las variaciones porcentuales, tendencias negativas (algunas muy marcadas: máximo deterioro en 1983, - 19,6 puntos)

## Paraguay

En el Cuadro XXXVI, se presentan los datos para este país, los mismos cubren el período 1980-89.

CUADRO XXXVI.- PARAGUAY. EVOLUCION DE LAS REMUNERACIONES

	Indices (1980=100)				Tasas de crecimiento			
	1986	1987	1988	1989*	1986	1987	1988	1989*
<b>Nominales</b>								
<b>Salarios obreros en Asunción<sup>b</sup></b>								
General	235.4	322.1	426.8	567.8	26.0	36.8	32.5	33.0
Industria manufacturera	238.2	327.3	443.2	555.3	28.2	37.4	35.4	25.3
Construcción	257.7	379.1	519.6	650.2	33.1	47.1	37.0	25.1
Electricidad, gas y agua	268.2	375.2	463.1	695.3	21.4	39.9	23.4	50.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	211.8	278.7	353.8	534.1	20.7	31.6	26.9	51.0
Comercio	268.5	382.6	528.0	652.0	32.8	42.5	38.0	23.5
Otros servicios	304.1	433.8	589.3	735.2	31.6	42.6	35.8	24.8
<b>Jornales agrícolas medios</b>								
Con alimentación	205.8	287.5	...	...	29.7	39.7	...	...
Sin alimentación	189.8	282.6	...	...	33.7	48.9	...	...
<b>Salarios mínimos legales</b>								
Asunción y Puerto Stroessner	297.2	409.7	556.3	705.8	43.7	37.8	35.8	26.9
Otras ciudades	296.5	408.6	...	...	43.7	37.8	...	...
Agricultura	295.1	406.7	551.0	...	43.7	37.8	35.5	...
<b>Reales<sup>c</sup></b>								
<b>Salarios obreros en Asunción</b>								
General	85.9	96.5	103.9	109.8	-4.4	12.3	7.7	5.6
Industria manufacturera	86.9	98.1	107.9	107.4	-2.7	12.8	10.1	-0.5
Construcción	94.0	113.6	126.5	125.7	1.0	20.8	11.4	-0.7
Electricidad, gas y agua	97.9	112.4	112.8	134.4	-7.9	14.9	0.3	19.2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	77.3	83.5	86.2	103.3	-8.4	8.0	3.2	19.9
Comercio	98.0	114.6	128.6	126.1	0.8	17.0	12.2	-1.9
Otros servicios	111.0	130.0	143.5	142.1	-0.1	17.1	10.4	-1.0
<b>Jornales agrícolas medios</b>								
Con alimentación	75.1	86.1	...	...	-1.6	14.7	...	...
Sin alimentación	69.3	84.7	...	...	1.5	22.2	...	...
<b>Salarios mínimos legales</b>								
Asunción y Puerto Stroessner	108.3	122.6	135.2	136.5	8.7	13.2	10.3	1.0
Otras ciudades	108.2	122.4	...	...	9.1	13.1	...	...
Agricultura	107.7	121.8	134.2	...	9.1	13.1	10.1	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos; del Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección de Comercialización y Economía Agropecuaria; y del Ministerio de Justicia y Trabajo, Dirección General de Recursos Humanos.

\* Cifras preliminares.

<sup>b</sup> Promedio de los meses de junio y diciembre.

<sup>c</sup> Los valores nominales fueron deflactados por el índice de precios al consumidor.

En el cuadro sobre la evolución de las remuneraciones en el Paraguay, se observa que, en la industria manufacturera, para el período 1980/89 los "salarios reales" se incrementaron en 7,4 puntos (Asunción). Y que, el año de máximo deterioro fué 1986, cuando decreció en -14,1 puntos.

#### Uruguay

Los datos sobre Uruguay figuran en el cuadro siguiente:

CUADRO XXXVII.- URUGUAY. EVOLUCION DE LOS SALARIOS  
( variación media anual )

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 <sup>b</sup>
Salarios nominales	18.3	18.3	41.0	99.3	86.7	71.3	64.1	80.3
Sector público	18.6	16.9	35.3	99.4	83.0	64.3	62.6	74.2
Sector privado	17.8	20.0	47.5	99.3	89.2	76.8	65.2	84.6
Salarios reales	-0.3	-20.7	-9.0	14.1	5.8	4.7	1.5	-0.4
Sector público	-0.1	-21.6	-12.9	14.1	3.7	0.5	0.5	-3.6
Sector privado	-0.7	-19.7	-5.0	14.9	7.3	7.9	2.2	1.9

Fuente: Datos elaborados por la Dirección General de Estadística y Censos.

\* Calculados sobre la base de los aumentos mínimos decretados por el gobierno hasta octubre de 1980 y de los salarios efectivamente pagados a partir de esa fecha.

<sup>b</sup> Cifras preliminares.

La evolución de los salarios reales muestra que la variación media anual entre 1982 y 1989 tuvieron, en el sector privado, tendencias negativas ( en particular de 1982 al 84).

En cambio, en el período 1985 al 89, esas tendencias -si bien decrecientes - fueron positivas.

#### NOTA GENERAL SOBRE LAS FUENTES DEL CAPITULO III

La mayor parte de los cuadros presentados en el Capítulo III no han sido elaborados por nosotros, limitándonos a reproducirlos de las fuentes (y en algunos casos simplemente a actualizar los datos). Salvo que se indique lo contrario, la información proviene de dos fuentes: a) las Series Estadísticas anuales de la O.I.T. y b) los excelentes trabajos de la CEPAL



CAPITULO IV.- RESPUESTAS DEL SINDICALISMO SUDAMERICANO A LOS DESAFIOS  
PLANTEADOS POR LA RECIENTE EVOLUCION INDUSTRIAL 1980-90

En la sub-región bajo estudio, la década de los 80 significó en el plano político -haciendo contraste con la grave crisis económica- una etapa muy positiva caracterizada por la recuperación del Estado de Derecho y un proceso de consolidación de las instituciones democráticas y las libertades sindicales.

Los efectos deletéreos del autoritarismo y la represión de las dictaduras sobre toda la sociedad y, muy particularmente sobre el movimiento obrero fueron devastadores. La supresión lisa y llana de los derechos básicos de las organizaciones sindicales (libre asociación, negociación colectiva, derecho de huelga, etc.) implicó en los hechos la inexistencia de un verdadero sistema de relaciones laborales. No obstante, la acción sindical no dejó nunca de manifestarse, en circunstancias que con toda propiedad pueden denominarse heroicas. En este trabajo no nos ocuparemos de esa etapa "negra" y vamos a centrar la atención en las respuestas del sindicalismo en el marco de las instituciones democráticas.

En primer lugar, propondremos como eje articulador del análisis la noción de "contrato laboral". Más arriba ya hemos planteado la naturaleza que asumió ese contrato durante el apogeo del patrón de desarrollo "fordista" y el rol decisivo que el mismo jugó en la organización industrial y el proceso de trabajo. Hemos también intentado caracterizar las causas profundas de la crisis del "contrato laboral fordista".

En el Cap. II ( apartado 1.2.E) sugerimos la noción de involucramiento de los trabajadores como un criterio útil para describir la emergencia de nuevas propuestas y modalidades de contrato laboral que intentan reemplazar al contrato "fordista" en crisis. Aquí vamos a proponer una tipología de modalidades de contrato laboral apta para describir los fenómenos que se verificaron recientemente en los países centrales. Postularemos dicha tipología como herramienta de análisis e hipótesis de trabajo de referencia para la situación sudamericana.

En segundo lugar, describiremos las respuestas del sindicalismo de la subregión con particular referencia a las características que asumió la negociación colectiva y la conflictividad laboral en el ámbito industrial.

## 1.- Propuesta de una tipología de "contratos laborales" emergentes.

Un proceso masivo y acelerado de progreso técnico, una "revolución tecnológica", pone en cuestión la concepción cultural misma del trabajo humano, plantea una revalorización profunda de los modelos e instituciones vigentes para su organización socio-técnica y modifica sustancialmente las relaciones que se establecen entre los actores sociales del mundo del trabajo (empresarios y trabajadores) y la de estos con el Estado. Así el factor social aparece necesariamente, de una u otra manera, en el centro de la escena.

Por estas razones, la naturaleza y las modalidades de involucramiento o integración de los trabajadores al proceso de trabajo deviene un proceso decisivo; y esto es así en un doble aspecto, a saber: a) técnico, el hombre con las cosas: capital, máquinas, proceso técnico de trabajo, y, b) social, las relaciones laborales de los hombres entre sí.

Esta importante distinción nos lleva a prestar una cuidadosa atención a la noción de innovaciones. En efecto, las mismas pueden ser "innovaciones productivas" (de productos o procesos), o "innovaciones organizacionales" (referidas a la gestión de la fuerza laboral).

La invocación corriente a las "nuevas tecnologías" alude a ambos tipos de innovaciones, pero no siempre se las distingue con suficiente claridad. A veces incluso, a partir de un enfoque muy mecanicista o interesado, se postula un causalismo lineal y determinista erróneo donde las innovaciones productivas se presentan como la causa y las innovaciones organizacionales sólo un efecto de aquellas. Por otra parte, la intangibilidad de las innovaciones organizacionales y la complejidad que siempre introduce la inclusión del factor humano demandan metodologías de análisis e interpretaciones específicas.

En esta línea, nosotros postularemos al sistema de relaciones laborales como un lugar privilegiado de análisis y, como parte sustantiva de ese sistema, al "contrato laboral" libre y voluntario de las partes. Así vamos a proponer y caracterizar tres tipos de "contratos laborales" emergentes: el "contrato neo-fordista"; el "contrato toyotista" y el "contrato consensuado colectivamente".

### 1.1 El "contrato neo-fordista"

Más que un nuevo tipo de contrato se trata de una profundización o "aggiornamiento" del contrato "fordista". La polarización básica en función de relaciones de fuerza -que ya hemos descripto- se mantiene intacta en lo esencial ("contrato= armisticio") pero el "neo-fordismo" incorpora o puede incorporar de una manera sistemática las innovaciones productivas u organizacionales disponibles en la actual "ola" de progreso técnico (preferentemente las primeras más que las segundas).

Recordemos que el "contrato laboral fordista" fué un elemento central co-constitutivo del patrón de desarrollo industrial fordista y que la crisis de dicho contrato constituyó también uno de los factores básicos para explicar el agotamiento del mismo.

Apuntábamos que por su propia naturaleza el patrón fordista escindía el trabajador del trabajo y polarizaba la contradicción social entre el capital y el trabajo. El contrato laboral no podía, consecuentemente entonces, ser concebido sino como un involucramiento instrumental y sujeto a una negociación ("bargaining") donde la lógica de la comunidad de trabajo o el establecimiento productivo (taller, empresa) descansaba en una relación de fuerzas (poder).

No fué sorprendente que este tipo de involucramiento generara la desmotivación de los trabajadores y que las organizaciones sindicales a través de respuestas a esa situación dramatizaran una doble conflictividad. Por un lado, una conflictualidad colectivamente estructurada que se expresaba por acciones de presión (no importando aquí si el énfasis se colocaba en la confrontación :por ej. la huelga o en los compromisos circunstanciales :negociación colectiva). Por el otro, una microconflictualidad que se expresaba en el ámbito del establecimiento amenazando la convivencia, la disciplina y entorpeciendo severamente de ese modo el proceso productivo.

Por supuesto, las modalidades y la magnitud de la conflictividad estaban asociadas a situaciones y causas muy específicas (ciclos de la economía, niveles salariales, sector de actividad, tipo de empresa, tipo de gestión, estrategia sindical, etc ).

En suma, lo esencial a nuestro juicio, es que tanto en el contrato laboral fordista como en el "neo-fordista" el involucramiento de los trabajadores se define por una relación de fuerzas que puede expresarse en una negociación pero no significa un compromiso permanente consensuado.

## 1.2 El "contrato toyotista"

La noción "toyotismo" se acuñó a partir del nombre de la empresa japonesa Toyota y al principio designaba a alguna de sus técnicas más novedosas ( just in time, JIT). El notable éxito del "modelo japonés" llevó a destacados especialistas 1/ a concebir el "toyotismo" como un revolucionario sistema de gestión de la producción, cuya dinámica tendería a reemplazar al patrón fordista.

Un criterio básico del toyotismo es que "las máquinas automáticas deberán introducirse sólo si existe auténtica necesidad y no simplemente porque las operaciones manuales en cuestión, pueden ser reemplazadas por una máquina" (MONDEN, 1987).



Otro criterio básico del toyotismo es el de nivelar la producción para adaptarse a las necesidades de la demanda. Según NOVICK esto:

"supone reducción del tiempo de preparación, estandarización de operaciones, nueva distribución de la maquinaria en planta (lay out) y polivalencia de personal, fomento de las actividades en grupos reducidos y de un sistema de sugerencias para reducir la mano de obra y elevar la moral de los trabajadores; un sistema de control visual para poner en práctica el concepto de "autocontrol", y el sistema de "gestión de funciones" para promover la calidad total en la empresa"

2/

Como se observa la apuesta del toyotismo está fuertemente basada en los recursos humanos y su formación; de allí nace el supuesto básico de que los trabajadores se esforzarán constantemente por mejorar la productividad. La gestión de la fuerza laboral entonces se articula en acciones que cuentan con un alto grado de innovaciones organizacionales: polivalencia y rotación del personal; empleo y afectación del personal; círculos de calidad.

Estos sistemas han comenzado a implantarse, parcialmente, en América Latina, en Brasil y en menor medida en la Argentina y despiertan un interés cada vez más creciente.

En el toyotismo el involucramiento de los trabajadores se expresa en un contrato laboral de fuerte contenido individual. Esta adhesión psicológica de los trabajadores a la empresa, especie de "patriotismo corporativo", no es concebible sin una cultura y ambiente organizacional capaz de legitimar los fines, consensuar las jerarquías, canalizar las aspiraciones y concretar un "nosotros" muy estructurado.

Es cierto que existe un inocultable factor cultural subyacente en el "modelo japonés"; pero no es menos cierto que dicho factor no anota la explicación de su dinamismo. Después de la 2da. Guerra Mundial, los japoneses inventaron una "nueva manera de producir" y la clave de su éxito es su masividad y eficacia. La productividad japonesa es globalizante (en trabajo, en capital, en organización) y, contrariamente a un supuesto generalizado pero falso, dicha productividad se apoya más en una organización global de la producción que en innovaciones productivas (automatización, robotización, etc.).

Desde la perspectiva que nos interesa en este trabajo, el punto crítico del "contrato laboral toyotista" es la tensión entre lo individual y lo colectivo. Como sostiene CORIAT 3/ con agudeza hay una distancia social considerable <sup>/entre</sup> el involucramiento incitado del individuo al trabajo y un involucramiento negociado. La promoción profesional personal del trabajador debe necesariamente conducir al "ostracismo" de la presión colectiva?. El riesgo del contrato toyotista es el paternalismo cuya lógica final es incompatible con la democracia en las empresas y, mutatis mutandi, con la democracia pluralista en la sociedad.

### 1.3 El "contrato consensuado y regulado colectivamente"

No hemos encontrado mejor expresión para designar esta modalidad de contrato laboral emergente, sobre la cual queremos sustancialmente subrayar que se trata de un tipo de contrato el cual el involucramiento de los trabajadores se concreta a través de una negociación colectiva no mercantil de dicho involucramiento -en contraste con el bargaining salarial del contrato neo-fordista- y donde actores colectivamente organizados participan en la regulación o administración del sistema de relaciones laborales (sindicatos, organizaciones patronales y la administración pública en todos sus niveles).

En primer lugar, señalemos que esta modalidad surge predominantemente en Europa (Suecia, Alemania, Holanda, Austria) donde se verifica la existencia de sindicatos y organizaciones patronales sólidamente organizados.

En segundo lugar, la negociación colectiva tiene un rol decisivo pero en el marco de una estructura de la sociedad que combina una organización marcadamente pluralista pero fuertemente regulada. De ese modo la negociación colectiva coexiste con formas específicas de participación de los trabajadores en las empresas (ej. el caso de Alemania) y con compromisos básicos en la gestión de la política económica y social (acuerdos y pactos globales).

Los mecanismos y criterios de regulación involucran a los actores colectivos y al Estado, a través de la cual estos protagonistas buscan equilibrios y compromisos dinámicos que tratan de conciliar una relativa autonomía regulada de los actores sociales con fuertes tendencias a la centralización de las decisiones-marco.

El "contrato consensuado y regulado colectivamente" es denominado "saturniano" (por el Proyecto Saturno de la empresa General Motors de los EEUU) o "kalkariano" (por la empresa Volvo de Kalkar, Suecia) por LIPIETZ y LEBORGNE quienes sostienen que los mismos:

"requieren y consolidan un consenso social, rechazando la dualización de la sociedad. Por esto es probable que surjan en aquellos lugares donde la crisis de los antiguos compromisos fordistas no lleve a una flexibilidad defensiva (una destrucción de los antiguos acuerdos entre el capital y el trabajo que implique una atomización social).

Por el contrario, ello requiere un grado mayor de compromiso explícito entre la fuerza de trabajo y el capital, construyendo una flexibilidad ofensiva, esto es, una capacidad colectiva mayor para aprovechar las ventajas productivas y sociales de las nuevas tecnologías, a través de una difusión generalizada del conocimiento social"

4/

El punto crítico de esta modalidad de contrato laboral puede provenir de las orientaciones y la fuerza del movimiento obrero que

podrían buscar y luchar por objetivos más progresistas; las dificultades también pueden provenir de fuerzas macro-económicas internacionales que al exacerbar una competencia mundial "salvoje" conviertan a dichos compromisos nacionales en esquemas inviables para el capitalismo actual.

## 2. Las respuestas del sindicalismo sudamericano.

Los países de la sub-región padecieron durante los años 70 y 80 prolongados periodos de gobiernos de facto que concibieron e implementaron un modelo de transformación drástica y rápida de la economía. Básicamente, esta concepción constituyó una modalidad de capitalismo autoritario de inspiración crudamente neo-liberal que, en general, promovió un esquema de crecimiento económico basado en:

- la apertura indiscriminada de la economía a la competencia mundial;
- el endeudamiento externo y el fortalecimiento de la inversión extranjera;
- la expansión exportadora de algunos productos primarios para los cuales contábamos con ventajas comparativas.

La aplicación sostenida de este modelo de capitalismo autoritario no logró en los hechos un modelo de desarrollo sostenido, sin embargo produjo transformaciones de enorme importancia. Al recuperarse el Estado Derecho, las instituciones democráticas y el protagonismo cultural, social y político de los actores sociales, dichas transformaciones condicionaron y condicionan muy severamente la transición democrática.

En este apartado vamos a examinar muy sucintamente los rasgos dominantes que caracterizaron las respuestas sindicales centrándonos en la evolución de la negociación colectiva y la conflictividad laboral. Intentaremos captar, para cada país considerado, las tendencias centrales y evitaremos el análisis de la actual coyuntura que requeriría un estudio específico.

### 2.1 Argentina

#### a) El marco normativo de la negociación colectiva. 5 /

El primer ordenamiento sistemático de la negociación colectiva en la Argentina se concretó en la Ley 14.250 (sancionada en 1953). Fruto maduro y paradigmático de la singular experiencia histórica que constituyó el peronismo -etapa durante la cual se produce el desarrollo institucional y la inserción social del sindicalismo moderno así como su estrecha integración y adhesión con esa experiencia política- en lo esencial expresaba:

- un alto grado de intervención estatal en las relaciones laborales (tutela de derechos; reconocimiento de sujetos; facultad de homologación; determinación e iniciativas de procedimientos, conciliación; etc);



- un esquema que privilegiaba la centralización (negociación por rama);
- un fortalecimiento del poder institucional del sindicato (otorgando el Estado personería gremial única a la organización mayoritaria de la rama y con ello el monopolio de representación, consulta, etc.);
- un ámbito de negociación focalizado en el sector urbano, industrial y privado (concentrándose en algunas categorías: obreros y empleados).

Sin abrir juicio sobre las bondades o déficits de este modelo, es obvio que los dirigentes sindicales lo valoraban muy positivamente. Los empresarios, en cambio, consideraban la legislación laboral peronista como una tutela estatista cuyas regulaciones perturbaban la producción y eran ocasión de todo tipo de abusos.

Nos parece sugestivo destacar que en la primera ronda de negociaciones colectivas (1953) se verificó una acusada conflictividad, una acción sindical en las plantas focalizada hacia los empresarios y, finalmente, se manifestó un contraste notorio entre el accionar de las cúpulas ("seguidistas") y el de los cuadros sindicales intermedios y de base ("combativos")

La negociación paritaria desde su más temprana vigencia dinamiza y ordena la interacción de los partenaires sociales presionando por instalar la conflictividad (y sus posibilidades de canalizarla) en su verdadero lugar: la contra-parte. La puja distributiva se focaliza en los incrementos sectoriales de productividad dramatizado en las plantas y se genera un proceso más fluido y contradictorio entre los trabajadores, cuadros y dirigentes.

b) Los intentos para restablecer la negociación colectiva.

La evolución de la negociación colectiva en la Argentina estuvo signada por la discontinuidad y la excepcionalidad. En efecto, en los 37 años transcurridos desde su sanción sólo ha tenido vigencia efectiva durante 15 años. Así la Ley 14.250 fué suspendida y luego restablecida en diferentes contextos socio-políticos, de modo tal que su influencia fué siempre acotada y esporádica. Las causas de su supresión obedeció sin duda a la política manifiestamente antisindical de los gobiernos de facto. Sin embargo, también en períodos constitucionales fué suspendida su vigencia alegándose, en todos los casos, situaciones de "emergencia económica" y la consecuente necesidad de fijar pautas salariales administrativamente.

i) El restablecimiento de 1975: la experiencia traumática del peronismo

El peronismo regresa al poder en 1973, después de 18 años de marginación, y de la mano de su ya viejo líder para reemplazar en el gobierno a una prolongada y deletérea dictadura militar (1966/73). La gravedad de la crisis condujo a la firma de un Pacto Social (Estado-Empresarios-Sindicatos) una de cuyas decisiones fué la de suspender por dos años las negociaciones paritarias. Estas se restablecen en 1975, la adhesión ideológica del grueso del sindicalismo al peronismo no bastó para

moderar la puja salarial en un contexto inflacionario. La avalancha y la magnitud de los reclamos (en algunos casos alcanzaron el 140%) desestabilizaron el precario programa económico, factor que sumado a complejas vicisitudes políticas, generó una crisis que desembocó en el golpe militar de 1976.

#### Características principales de la negociación

La estructura y el desarrollo de las negociaciones (se concretaron 623 Convenios Colectivos de Trabajo) se ajustó al modelo matricial de la Ley 14.250 que ya comentamos, si bien no dejaron de manifestarse o insinuarse nuevos aspectos. Los rasgos dominantes fueron:

- aplastante centralidad de la discusión salarial;
- actividades económicas: elevada en la industria, parcial en los servicios sociales y personales y escasa en el sector primario;
- alcance: predominaron nítidamente los convenios "nacionales" y por "rama" (menor importancia relativa de los "zonales" o "de empresa");
- contraste entre grandes convenios (por ej. el Mercantil con 1.200.000 beneficiarios) y numerosos convenios que concernían a 50 o menos;
- al sector privado le correspondieron aproximadamente el 86% de los convenios pactados y el 87% tomando en consideración el número de beneficiarios;

En síntesis, en esta ronda de negociaciones paritarias, sin que lo percibieran cabalmente todos los protagonistas, los límites estructurales de la economía argentina comenzaban ya a mostrar sus dientes. El poder sindical aún era suficientemente fuerte como para forzar el mantenimiento del salario y el empleo dentro de márgenes aceptables, pero en una economía con escasa performance de crecimiento y productividad. No obstante, estas conquistas ya no abarcarían a todos los trabajadores (dispersión salarial entre actividades y redistribución de ingresos entre los propios asalariados).

#### ii) El restablecimiento de 1988/89: la fallida "modernización" radical.

La recuperación democrática de 1983 nos ubica en un escenario bien diferente. El gobierno radical, que imponen los comicios, es portador de una actitud explícitamente hostil al "corporativismo sindical". Después del intento de normalizar los sindicatos (elecciones) se propone retornar a las paritarias pero "suspendiendo" la discusión salarial; la Confederación General del Trabajo se confronta enérgicamente a esa política.

El embate más coherente y ambicioso en el plano laboral se manifestó en el paquete de medidas denominado "Proyecto CARO FIGUEROA" (nombre del entonces Secretario de Trabajo) cuyo objetivo era el de "actualizar y modernizar las relaciones laborales" y que partía de un diagnóstico severamente crítico del sistema vigente. El talón de Aquiles de estas ideas innovadoras fué la decisión -transitoria- de suspender la discusión salarial. El proyecto finalmente no prosperó resistido encarnizadamente por la dirigencia sindical. El gobierno deberá cambiar su

estrategia.

La derrota del radicalismo en las elecciones parciales de 1987 cambia la correlación de fuerzas y se toma la decisión de restablecer irrevocablemente la negociación colectiva.

Características de esta ronda de negociaciones paritarias.

Las Comisiones Paritarias comienzan a reunirse en marzo de 1988 en forma progresiva; en marzo de 1989 se habían constituido unas 400 comisiones y homologados alrededor de 60 C.C.T. Los rasgos dominantes fueron:

- se desarrollaron en el marco del modelo de negociación vigente;
- constitución de las partes: fué el tema que originó mayores cambios y conflictos, en particular en el sector empresario. Nuevas cámaras, escisiones, convenios por sub-ramas; etc;
- sector público: funcionaron con lentitud, el gobierno no deseaba sumar tensiones. Se planteó una espinosa cuestión con los gremios que representaban al sector jerárquico (muy conflictivo en algunos casos). Así, sobre un total de 45 reparticiones en junio de ese año se habían constituido sólo 5.
- sector privado: se desarrollaron normalmente a nivel de rama (escasa conflictividad relativa); en cambio, la conflictividad fué intensa en las plantas (cierre de fábricas, suspensiones y despidos, etc).
- cláusulas salariales: se produjo un acortamiento inédito de los plazos de vigencia de las escalas pactadas por causa del proceso inflacionario (normalmente trimestrales).

En síntesis, neta dominancia del modelo tradicional: centralidad del tema salarial y blanqueo de acuerdos subterráneos pre-existentes y seguidismo a la presión inflacionaria. Se insinuaron tendencias autonómicas (petitorios, iniciativa de las partes), y comenzaron a abrirse interesantes materias de negociación: comités mixtos; estabilidad laboral; sistemas de prevención de conflictos, entre otros).

c) La macro-conflictividad laboral durante los años 80

La década de los 80 puede calificarse como un período de alta conflictividad laboral si observamos que durante ese lapso se verificaron 22 huelgas generales 6/, con picos de conflictividad en los años 82 y luego en los años 86/87.

En una primera etapa de resistencia política y social a la dictadura militar durante la cual el sindicalismo más combativo ("Comisión de los 25") realizó 7 paros generales que canalizaron la protesta social de amplios sectores que procuraban recuperar derechos sindicales suprimidos, oponerse a la política económica y reclamar el retorno al orden constitucional. Muchos de esos paros se realizaron en circunstancias que el gobierno militar estaba muy consolidado (antes de la derrota de Malvinas) y la represión era muy dura: paros de abril/79; julio/81 y marzo/82.

En una segunda etapa la conflictividad se confronta con un gobierno constitucional y el eje de la misma se focaliza en la oposición



a políticas económicas de ajuste.

La CGT se convierte en el polo opositor al gobierno y los paros generales se constituyen en un factor político que suscita la adhesión masiva de los trabajadores y una convocatoria amplia de otros sectores (al menos hasta promediar la década).

El principal período de conflicto durante la década se plantea a partir de la puesta en vigencia del llamado "Plan Austral" (junio/85) que significó un progresivo y drástico deterioro de los niveles salariales (en particular de los empleados públicos). Así, durante los años 86 y 87 se realizaron siete paros generales, cuatro en 1986 (enero, marzo, junio y octubre) y tres en 1987 (enero, noviembre y diciembre).

Esta metodología de los paros generales acompañados muchas veces por multitudinarias movilizaciones articuló una protesta política eficaz que obligó al gobierno a modificar no pocas de sus propuestas de política laboral, pero en los hechos, no logró cambiar el rumbo general de la política económica ni evitar el estancamiento cuando no la regresión de los niveles de salario reales.

## 2.2 Brasil

### a) el marco normativo de la negociación colectiva

El modelo de relaciones laborales que instituye el "varguismo" prevaleció, en sus grandes lineamientos, por décadas en el Brasil.

El poder regulador y promotor del Estado era decisivo (Ministerio de Trabajo y Poder Judicial); de ese modo el sistema de relaciones laborales se expresaba como un orden político en el cual los sindicatos funcionaron en los hechos como verdaderos órganos del poder público.

El punto de partida filosófico y operativo de dicho orden era fuertemente negador del conflicto laboral (Constitución de 1937). Desde allí se percibían a los sindicatos con funciones de promover y garantizar la "armonía del capital y el trabajo". En este marco no es extraño que la huelga se prohíba y se la considere como un "nocivo recurso antisocial".

La acción de los sindicatos se orientaba predominantemente hacia las relaciones con la justicia laboral o la administración pública del trabajo y menos en la bilateralidad (relación con el sector patronal).

Después del "varguismo", en los años 50 y 60, el sistema de relaciones laborales se desarrolla y gana legitimidad. Los sindicatos se convierten en instituciones para-estatales más que en instrumentos para canalizar y expresar los intereses de los trabajadores.

Crece, entonces, una burocracia sindical propensa a valerse de su influencia en el aparato estatal y al ritualismo legalista (en 1987

existían 5.648 sindicatos que contaban aproximadamente con 100.000 dirigentes sindicales).

b) la emergencia de la negociación colectiva moderna

La negociación colectiva emerge con fuerza en Brasil al final de los años 70. Su desarrollo, por su propia dinámica, pone en cuestión la legitimidad del sistema anteriormente vigente.

Estos cambios se verifican básicamente en la dinámica entre los protagonistas sociales -más que en el marco normativo- que conducen a una creciente democratización del sistema de relaciones del trabajo y a la consolidación de nuevas corrientes sindicales.

Emerge un nuevo sindicalismo al final de los 70 que ocupan el escenario social y político con alternativas de sindicatos independientes (1979: derrota de la huelga metalúrgica de San Pablo). Este nuevo sindicalismo se confronta con los empresarios y con el Estado (régimen militar).

La consolidación de la dictadura militar produjo la crisis definitiva del estado populista y la emergencia de una nueva modalidad de acción sindical que impulsó la negociación colectiva y la presión conflictiva.

El nuevo sindicalismo gana espacio en la sociedad, da gran impulso a la organización del sindicalismo en los lugares de trabajo y genera una inédita capacidad de movilización masiva de los trabajadores.

Esta dinámica hace de la huelga un instrumento importante de presión (pasando por encima de la restricción legal al derecho de huelga): así, de 1983 a 1985 se produjeron 119 huelgas en el Estado de San Pablo.

Toda esta realidad se verifica a pesar de la intransigencia y resistencia patronal al desarrollo de las Comisiones de Fábrica (en 1985, en el sector metal-mecánico paulista se habían creado 56 comisiones).

Estas tendencias ganan institucionalidad al crearse organismos paritarios (CIPA, Comisiones Internas de Prevención de Accidentes).

Constitución de 1988

Consagra una mayor autonomía y libertad sindicales y, por primera vez en la historia, reconoce el derecho de huelga. Concede el derecho de los trabajadores de empresas con más de 200 empleados a elegir un representante para tratar sus intereses junto a la dirección de la empresa.

En ese marco se consolidan en los años 80 las centrales sindicales (que hasta 1988 no eran reconocidas legalmente); la acción sindical gana progresivamente en autonomía y poder de negociación.

La negociación colectiva se caracteriza por un grado elevado de

descentralización, entre 1978 y 1984 se pactan 15.000 Convenios Colectivos (70% por empresa y 30% por gremios).

Entre 1978 y 1986 se verificaron 1.521 huelgas de trabajadores industriales (88,8% de las mismas por empresa). Se constata entonces una elevada descentralización de los conflictos y en consecuencia una marcada atomización de las luchas sindicales.

Si bien crece la tendencia a negociaciones articuladas (varios niveles) es probable que se manifiesten demandas de negociación mas centralizadas (por categoría). El sector patronal es resueltamente favorable a la negociación por sector de producción y los dirigentes sindicales reconocen la debilidad de la negociación por empresa (menos capacidad de presión, atomización de las luchas).

Si bien en un país como Brasil, de marcada heterogeneidad estructural, la ecuación centralización-autonomía es doblemente difícil de resolver, es perceptible un rol cada vez más importante de los controles sindicales en la dinamización, articulación y centralización de las luchas sindicales.

### 2.3 Chile

Durante los seis primeros años de gobierno militar (1973-79) la prohibición de negociar colectivamente fue tan absoluta como eficaz. Después de esa etapa duramente represiva, se institucionaliza en 1979 un marco normativo que hizo posible la negociación colectiva.

Dichas normas, autoritarias, restrictivas y escandalosamente pro-patronales se instituyen a través del Decreto Ley 2.756 (sobre organizaciones sindicales) y el Decreto Ley 2.758 (sobre negociación colectiva).

Ambas normas legales, juntamente con el Decreto Ley 2.200 (de 1978), constituyen la estructura básica del "sistema de relaciones laborales" promovido por la dictadura.

El Estado de facto se atribuye con exclusividad el rol de determinar taxativa y minuciosamente los criterios y las reglas del juego y actúa administrativamente como "testigo de fe" de los procedimientos laborales.

#### Normas principales

- la negociación colectiva se limitaba estrictamente al nivel de empresas;
- el "contrato colectivo" era en realidad una sumatoria de contratos individuales reunidos (en cada convenio debía establecerse el listado de los trabajadores para quienes esa norma era válida y por lo tanto se excluían a los que no figuraban en la misma)
- no era necesaria la exigencia de un sindicato para negociar (por lo tanto, un grupo de trabajadores reunidos ad-hoc podía constituirse en parte de un convenio);



- sólo podían negociar colectivamente los sindicatos de empresa (se prohibía taxativamente que lo hiciera una federación o una confederación). El cuerpo legal determinaba cuatro tipos de sindicatos de empresa:
  - . empresa (trabajadores de una misma empresa)
  - . inter-empresa (trabajadores de varias empresas)
  - . transitorios (limitado a los sectores de la "construcción", "marítimos" y "portuarios")
  - . trabajadores independientes (artistas, cuenta-propistas, etc)
- los convenios colectivos pactados debían tener una validez mínima de 24 meses (pudiendo las partes ampliar ese lapso pero no limitarlo).
- existían materias o contenidos de la negociación expresamente prohibidos:
  - . los que limitaban la facultad del empleador de organizar, dirigir o administrar la empresa;
  - . los que puedan significar restricciones al uso de la mano de obra (aprendices, trabajadores no sindicalizados, tamaño de las cuadrillas, ritmo de producción, sistema de promociones)
  - . los que se refieran a remuneraciones y condiciones de trabajo de personas que no pertenecen al sindicato o grupo negociador;
  - . los que obliguen al empleador a pagar días de huelga;
  - . los que directa o indirectamente signifiquen un financiamiento de las organizaciones sindicales
- todos los procedimientos formales estaban, finalmente, hiper-reglamentados particularmente el derecho de huelga (votación, plazos, comunicación, extensión de la huelga, etc.)

#### b) Evolución reciente de la negociación y el conflicto

En una primera etapa (1979/80) mientras los dirigentes sindicales "históricos" rechazaron la legislación laboral de la dictadura, los dirigentes de base, en los hechos, aceptaron las reglas de juego.

Dado el contexto restrictivo en el cual se negociaba -al que debía sumarse la relativa inexperiencia de los nuevos cuadros sindicales dirigentes- puede decirse que se obtuvieron resultados satisfactorios. En primer lugar, comienza una etapa de incipiente fortalecimiento de las estructuras sindicales, y, por otro lado, resultados económicos (crecieron los salarios reales en ese período).

Es importante señalar que la cobertura de la negociación colectiva fué muy baja durante toda la década (nunca superior al 10% de los trabajadores ocupados) aunque con altibajos significativos que estuvieron asociados a factores políticos (expectativas democráticas) y sindicales (tasas de sindicalización que comienzan a repuntar hacia 1987). En 1979 la tasa de cobertura de la negociación colectiva alcanzó el 8,3%. En general, la conflictividad fué mucho mas baja que en periodos anteriores.

Puede caracterizarse como una segunda etapa el periodo 1981/83, durante el cual se verifica una drástica caída del salario y comienza a manifestarse una resistencia sindical verdaderamente heroica. Se acentúa la conflictividad y se promueven huelgas muy duras y significativas pero las mismas desembocaron en derrotas para los trabajadores.

En una tercera etapa (1983/86) el sindicalismo chileno transita por una estrategia de "realismo". En el campo sindical crece la desconfianza en la capacidad de presión y en la eficacia de las huelgas. Comienzan a promoverse otras metodologías de acción que procuran evitar los despidos y las quiebras o cierre de las empresas.

Una cuarta etapa se verifica en el período 1987/88, donde en los últimos años de dictadura comienza a vislumbrarse expectativas de democratización de la sociedad. En ese marco, el sindicalismo chileno comienza a manifestar signos inequívocos de recuperación de la confianza en sus propias fuerzas y esto se percibe en los hechos, por ejemplo, en 1988 se obtuvieron acuerdos salariales razonablemente positivos.

Algunos breves datos pueden dimensionar estas observaciones \_/:

	Nº de Convenios	Nº Trabajadores convencionados	Nº de Huelgas	Nº Trabaj. en huelga
1980	713	59.413	89 (x)	29.730(x)
1985	635	66.723	42	8.532
1989	1.327	130.707	101	17.657

(x) corresponden a la sumatoria de los años 1979 y 1980

Digamos, finalmente, que con la recuperación del sistema democrático y la instalación del nuevo gobierno el criterio ordenador de las relaciones laborales cambia drásticamente. Así, prevalece un espíritu de concertación social y la voluntad del Estado de una mayor equidistancia entre las partes y es clara la vocación por re-equilibrar el poder.

El nuevo gobierno propone al poder legislativo modificar el marco normativo de la dictadura en la dirección de no limitar la negociación colectiva al nivel de empresas, ampliar los contenidos o materias negociables, atribuir a la organización sindical el derecho a la negociación, convertir los acuerdos pactados en verdaderos convenios colectivos y hacer menos restrictivo el derecho de huelga y sus procedimientos.

## 2.4 Paraguay

### a) El contexto global 7/

También en Paraguay la recuperación de la democracia (febrero de 1989) establece un significativa "antes y después". El país transitó por un proceso de "modernización tardía" que se acelera en la década de los

// 70. En el Paraguay no se verificó una etapa de "sustitución de importaciones" que perfilara su estructura productiva, en consecuencia, la clase obrera industrial no tuvo ni tiene un peso relevante.

La acelerada modernización de los 70 fué un crecimiento que pivotaba "hacia afuera" dinamizado por exportaciones de origen agrario (entre 1973/81 sólo la soja y el algodón significaron aproximadamente el 75% de las exportaciones), y también por la construcción de grandes emprendimientos hidro-eléctricos (represas) que permitieron al país exportar energía.

Estas tendencias han acelerado recientemente la urbanización del Paraguay, aunque en el marco de una decisiva gravitación económica de la agricultura y los servicios. Así, en 1989, la tasa de urbanización fué del 40% y el sector asalariado representaba el 40% de la población económicamente activa ocupada (PEAO). Para el mismo año, sólo el 14% de la PEA se localizaba en la industria.

En el Area Metropolitana de Asunción se concentra la cuarta parte de la población total y las dos terceras partes de la población urbana; allí el desempleo abierto es más alto (6,1% de la PEA) que en el total del país (4%). El sub-empleo visible y no visible es muy alto, de modo que las personas que están en situación cierta de pobreza (desempleo abierto más sub-empleo) alcanza al 22,8% de la PEA. Por otra parte, casi la mitad de la PEA (49,9%) percibe un ingreso menor al mínimo legal (137 u/s \$).

Como señalamos, el nivel de desarrollo industrial no tiene un peso decisivo en la economía global. La industria ocupa aproximadamente entre el 10,5% y el 14% de la PEA y en el Area Metropolitana de Asunción (AMA) aporta el 18,7% de la PEA (91.636 trabajadores); y el porcentaje que aportan los "cuentapropistas" y los "jornaleros" es superior al quarkismo de los "empleados privados".

El total de personas ocupadas en la industria es de 155.400 de las cuales 140.000 (90%) trabajan en establecimientos que ocupan menos de 20 personas (y el 80% en establecimientos que ocupan de 1 a 4 personas).

En síntesis, la clase trabajadora asalariada industrial tiene poco peso numérico y estratégico debido al escaso nivel de desarrollo industrial las bajas tasas de asalarización, la baja concentración laboral, el desempleo y el sub-empleo.

#### b) El sistema de relaciones laborales emergente

Según CESPEDES 8/, en la etapa autoritaria las relaciones laborales se caracterizaban por:

"una aguda intervención estatal sobre los actores y el conflicto, reduciendo substantivamente la libertad de acción de los mismos, especialmente de los trabajadores, y con medidas punitivas muy leves a



// empleadores. La negociación y la contratación colectivas se encuentran restringidas en cuanto a los sujetos y a la homologación del convenio por parte del Estado. Asimismo, el conflicto se remite al arbitraje estatal obligatorio donde se "congela" hasta volverlo obsoleto, en la mayoría de los casos, por lo menos en cuanto a salarios. La legislación también impide la huelga legal, restringiendo los sujetos que pueden llevarla a cabo, las causales, los requisitos y los procedimientos para la misma. De esta forma se priva a los trabajadores de su mayor instrumento de presión resultando una legislación que controla el conflicto e impide la defensa de intereses del sector más débil. Esta legislación sigue vigente hasta hoy."

La tasa de sindicalización en el Paraguay fué históricamente muy baja; así, antes de 1987 existían 215 organizaciones activas con 20.838 afiliados que representaban el 3,2% de la PEA urbana. De ese total, la mayoría eran "sindicatos independientes" (81) y de "empresa" (74), los sindicatos "gremiales" eran 40.

En el sector industrial contaba con 69 sindicatos (32,1% del total), y 6.016 afiliados (28,9%); la mayor tasa de sindicalización correspondía al sector "transportes": 19% e "industrias" 5%. Este escaso desarrollo de las estructuras sindicales se explica no sólo por la naturaleza del sistema de relaciones laborales sino también por factores políticos (sindicalismo para-estatal y represión de las actividades gremiales disidentes con el régimen autoritario).

Existen en el Paraguay tres centrales sindicales: la Confederación Paraguaya de Trabajadores (CPT) que funcionó en estrecha vinculación con el régimen contribuyendo al "control" de los sindicatos; el Movimiento Intersindical de Trabajadores (hoy Central Unica de Trabajadores, CUT) que surgió en 1985 planteando la autonomía sindical y demandas clasistas (con predominancia de empleados y obreros en su composición); y la Central Nacional de Trabajadores (CNT) de orientación social-cristiana.

Después del golpe (1987) para el sindicalismo no oficialista, denominado de "resistencia", se abre una etapa de mayor libertad organizativa y legal, se reconocieron 169 nuevas organizaciones sindicales. Hoy el país cuenta con 469 sindicatos activos (244 de "empresa" y 225 "gremiales"). El total de cotizantes alcanza a 29.769 trabajadores, de los cuales el 90% son hombres.

Las centrales sindicales son hoy reconocidas por el Estado.

#### c) Respuesta sindical.

Los nuevos convenios colectivos de trabajo son predominantemente "por empresa", hoy se pactan unos 40 CCT (cifra que casi duplica los niveles del período autoritario).

Desde el punto de vista geográfico, se constata una difusión de las negociaciones que llega ahora mas allá del AMA, particularmente a las ciudades del interior más industrializados (emprendimientos, represas).

Los CCT son pactados a nivel de empresa, hecho que se ve favorecido por la legislación laboral y la heterogeneidad socio-económica del país.

Es notoria la hegemonía de los sindicatos "líderes": el mayor nivel de sindicalización corresponde a los "bancarios" (60%) y "metalúrgicos" (50%).

En general, es bajo el nivel de articulación orgánica de la acción sindical. Son los sindicatos industriales -con independencia de su escaso peso relativo- quienes constituyen la "columna vertebral" del sindicalismo urbano (metalúrgicos, ceramistas, desmotadores, textiles, alimentación), y quienes consiguen los CCT más positivos.

Con respecto a los contenidos de la negociación, puede decirse que las ventajas salariales se constituyen en una verdadera negociación en aquellos sectores de punta (bancarios, por ejemplo) o en los enclaves donde se verifica una alta concentración laboral (Itaipú: 5.000 trabajadores, Yaciretá: 4.000 trabajadores).

Los conflictos se resuelven según el Código de Trabajo y el Reglamento Interno de Trabajo (en los que no existe la participación sindical). En esas normas existe una carga muy alta de autoritarismo y de desequilibrio de poder entre las partes (favoreciendo al sector patronal).

## 2.5 Uruguay

### a) Las relaciones laborales en la etapa de retorno a la democracia

En marzo de 1985 se produce la recuperación de las instituciones democráticas en el Uruguay. En ese marco se desarrolla un renovado impulso de las negociaciones colectivas para los trabajadores sindicalizados vinculados a las actividades privadas y localizados en el medio urbano. Los salarios del sector público, los del ámbito rural (de escasa sindicalización) y los referidos al "mínimo nacional" estaba resueltos y determinados por el Poder Ejecutivo.

En lo esencial, dichas negociaciones estaban centradas en la discusión sobre acuerdos salariales a través de la institucionalización de los Consejos de Salarios.

### b) Las modalidades de la negociación colectiva.

Según NOTARO :

"Las bases del actual sistema de relaciones laborales, surgieron de negociaciones entre los partidos políticos, las gremiales empresariales y la central de trabajadores.

En todas las organizaciones un punto básico de consenso fue la convicción de que las relaciones sociales y políticas en la transición tenían que ser distintas de las predominantes en el período anterior" 9/

Con la Ley 15.738, el gobierno democrático anuló y declaró jurídicamente inexistentes las normas que la dictadura impuso al mundo laboral (reorganización de la central de trabajadores PIT-CNT, y restitución de los derechos sindicales básicos: negociación colectiva y huelga).

A partir de allí:

"Las relaciones de trabajo prácticamente no tienen marco normativo, ya que no existe Código de Trabajo ni Ley General sobre Contrato de Trabajo. La base es el artículo 57 de la Constitución que establece el derecho de sindicalización y de huelga, así como el papel del Estado promoviendo la conciliación y el arbitraje; este artículo no tiene ley ni otras disposiciones que lo reglamenten" 10/

Este encuadre se complementa con la adhesión del Uruguay a 83 Convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), particularmente el N° 87 y el N° 98 (libertad sindical y negociación colectiva).

El modelo de negociación colectiva es de inspiración tripartita (Estado, empresarios, sindicatos) y el criterio rector es el método de los acuerdos consensuados.

El modelo opera desde un organismo central: el Consejo Superior de Salarios (COSUSAL) y organismos sectorizados por actividad económica del ámbito privado que se reúnen periódicamente: el Consejo de Salarios. Esta institución laboral tuvo antecedentes históricos en el país, Ley 10.449 del 12/11/1943 mediante la cual se crearon Consejos de Salarios, cuya composición y funcionamiento diferían del actual y se correspondían a otro contexto socio-laboral y, sobre todo, económico (mayor estabilidad)

El COSUSAL es un organismo informal de carácter consultivo (no resolutorio), integrado en forma tripartita por el Estado: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Economía y Finanzas y la Oficina de Planeamiento y Presupuesto; por el sector empresario: La Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio y la Cámara de Frutos del País; y, por los trabajadores: la central única PIT-CNT.

El COSUSAL fué el ámbito de negociación de los criterios globales, de delimitación de las modalidades de funcionamiento y de determinación, en cada Consejo, de las actividades económicas involucradas. Así:

"Para el sector privado los Consejos de Salarios comienzan a funcionar por decisión del Poder Ejecutivo, en un momento en que las organizaciones sindicales querían que las relaciones laborales se regularan por convenios colectivos establecidos entre sindicatos y patronales, mientras que los patronales aspiraban a que los salarios los fijara el gobierno" 11/

El COSUSAL estableció 48 actividades y para cada una de las mismas funcionaba un Consejo Tripartito, con dos delegados de los trabajadores, dos de los patrones y tres del Poder Ejecutivo. Estos Consejos, a su vez, se sub-dividían en sub-grupos homogéneos (en 1985 fueron 187 y llegaron a 210 en 1988). Los mismos, incluyen aproximadamente a 360.000 trabajadores asalariados privados urbanos.

Para cada actividad considerada los Consejos determinan "categorías ocupacionales" y para cada categoría establecen un salario mínimo; pactan también otras materias (ingresos, CYMAT en general).

Dichos Consejos se convocaban, desde 1985, los meses de Junio y



// octubre de cada año. El funcionamiento de los mismos no se regulaba por un marco normativo expreso y los acuerdos se procesaban por vía del consenso de los tres actores sociales, quienes de ese modo iban ajustando y definiendo las verdaderas reglas de juego.

El carácter no resolutorio de las decisiones de los Consejos y la designación de los delegados de las partes fueron dos aspectos de singular importancia política. En las experiencias anteriores (Ley 10.449 que ya mencionamos) los delegados eran elegidos por voto universal y secreto de los trabajadores; en el modelo actual, la decisión última se la reserva el Poder Ejecutivo (facultad de designarlos). En general, existe el compromiso de designar delegados propuestos por las partes, aunque ha habido, pocos, casos de excepción a esta regla no escrita.

Paulatinamente los Consejos han ido generando legitimidad social venciendo los recelos iniciales de las partes. No obstante, no faltaron conflictos y discusiones sobre materias de importancia: ámbito geográfico de aplicación, plazo de duración de los acuerdos, constitución de las partes, criterios de excepcionalidad de los pactos, etc.

La influencia de este modelo de negociación fue significativa tanto a nivel macro-social como en el de las empresas.

### c) Los resultados

#### i) económicos

El mecanismo de concertación salarial uruguayo permitió razonablemente compatibilizar los aumentos salariales reales (notorios entre 1985/87, muy lentos después) con una desaceleración del proceso inflacionario y el crecimiento de los niveles de producción y de empleo.

#### SALARIOS REALES (Promedios Anuales)

Base: Dic./84: 100.

	<u>PRIVADO</u>	<u>PUBLICO</u>	<u>MINIMO NACIONAL</u>
1981	125,66	134,66	101,13
1983	100,25	105,42	87,68
1985	109,40	105,04	92,27
1987	127,53	110,67	89,38
1989	132,78	107,07	79,28

Los datos muestran claramente el contraste entre la evolución creciente de los salarios reales en el ámbito privado y el decreciente en el sector público y el "mínimo nacional".

Los criterios globales y las pautas técnicas del COSUSAL fueron cambiando durante el período, NOTARO distingue tres períodos:

- "A partir de junio de 1985, se fijó un porcentaje de aumento en función de la inflación del período posterior al último ajuste más algunos puntos adicionales por concepto de recuperación del salario real. Las

- // empresas podían otorgar aumentos mayores sin trasladarlos a precios.
- Desde febrero de 1986 se fija un porcentaje que es la semi-suma entre la inflación pasada y la que se estima será la inflación en el cuatrimestre siguiente. En el supuesto de inflación descendente, este criterio permitiría simultáneamente aumentar el salario real y consolidar la tendencia al descenso de la inflación.
  - Desde junio de 1988 se promueve la realización de acuerdos por períodos de un año o más, agregando el objetivo de reducir la conflictividad en el período pre-electoral"<sup>12/</sup>

### ii) socio-laborales

El proceso de transición democrática se verificó en un clima positivo que alentó las negociaciones y la consolidación de los Consejos de Salarios (remontando la desconfianza inicial de los sindicalistas).

No obstante, las tensiones acumuladas durante la dictadura (interrupción de las negociaciones, cercenamiento de la acción sindical, y el excesivo desequilibrio de poder favoreciendo a los patrones) se sumaron a la postergación de justas reivindicaciones. Estos factores generaron condiciones para que se manifiesta un alta conflictividad.

Así, desde mayo de 1985 se realizaron más de 1.000 conflictos con interrupción de las actividades. Esta conflictividad inicial, tendió a decrecer en los años siguientes (tanto en lo referente al N° de conflictos como a las "horas no trabajadas"): entre 1985-1987, los datos muestran que se verificaron el 60% de los conflictos en 1985 y el 17% en 1987.

En 1988, se constata un crecimiento de la conflictividad; en ese año se llevaron a cabo dos paros generales de 24 horas (el 8 de junio y el 21 de julio) que constituyeron el 6º y el 7º de los paros realizados durante la etapa democrática y realizaron y generalizaron conflictos prolongados (en las ramas textil, puerto, transporte, cestimenta, salud). La causa dominante de la conflictividad: el estancamiento de las negociaciones salariales.

En 1989, se realiza el 8º paro general de 24 horas (el 27 de junio) exigiendo la PIT-CNT: "la negociación en el sector público, la suspensión de los deslajes, el rechazo de la libre importación de productos competitivos con la oferta nacional, así como a la reducción de los aranceles a la importación, la oposición a las privatizaciones".

Comentaremos finalmente sobre las causas de la conflictividad. En primer lugar las reivindicaciones salariales; estas fueron la preocupación prioritaria de las organizaciones sindicales. A las mismas se atribuyen el 61% de los conflictos realizados en 1985, y el 43% en 1987; le siguen, en orden de importancia relativa, la "defensa de las fuentes de trabajo ante cierres o suspensiones temporales" (para esos mismos años el 11% y el 20% respectivamente).

En segundo lugar las ocupaciones de empresas, este tipo de acción

sindical generó duras respuestas del gobierno. Dichas "ocupaciones", a veces con puesta en marcha de la producción de bienes y/o servicios, resultaron muy irritativas para los empresarios. Sin embargo, en general no se produjeron desbordes de violencia.

En tercer lugar la interrupción de las actividades "esenciales"; no existiendo normas que regularan esta situación, desde 1985 se declararon servicios esenciales al pago de pasividades, los servicios portuarios a mercancías de carácter perecedero, la estiba portuaria, la distribución de combustible, el transporte de pasajeros y algunos servicios a cargo del municipio de Montevideo.

En cuarto lugar a las insuficiencias del marco normativo-institucional. Los empresarios pretenden una legislación más global y sistemática que incluya la reglamentación del derecho de huelga y la elección obligatoria por voto secreto de los representantes sindicales ante los Consejos de Salarios y critican todo los procedimientos intervencionistas del Estado (por ejemplo, la excesiva injerencia del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Los sindicalistas se oponen frontalmente a la reglamentación del derecho de huelga.



## SINTESIS Y CONCLUSIONES.

Los materiales presentados en este estudio sólo pretenden ser aportes provisorios para la imprescindible tarea de identificar algunos de los interrogantes básicos que, en el campo de las relaciones laborales, la reciente evolución industrial nos plantea con urgencia. Las respuestas necesariamente deberán ser planteadas y asumidas por los protagonistas si se quiere que estas sean socialmente aceptadas y políticamente viables y eficaces.

En América Latina los actores sociales reconocen con inquietud la profundidad, rapidez y multidimensionalidad de los cambios que la región deberá transitar en la última década del Siglo XX.

En el primer capítulo, hemos hecho un somero reconocimiento de esos cambios en el escenario internacional. Así, destacamos la emergencia de un mundo "tripolar"; la conformación de una "economía-mundo" y la crisis de los "contratos sociales básicos".

El impacto de dichas transformaciones en la región y la consecuente redefinición de su inserción en el mundo y del lugar que ocuparemos en un "nuevo orden mundial" en gestación sugieren interrogantes más densos y vitales que la simplificación que reduce la "modernización" a la desregulación y la eficiencia productiva.

Por ello, la región -si no encuentra un camino de desarrollo socio-económico singular y auto-centrado- se verá amenazada por la postergación, el aislamiento o la "integración pasiva y marginal" a una nueva división internacional del trabajo que comprometerá su destino histórico profundo e irreversiblemente.

Señalamos que surgen "nuevas maneras de producir y de organizar la producción". En el mundo del trabajo la propia naturaleza del desarrollo industrial se ve transformada sustancialmente en la medida que las innovaciones tecnológicas, la gestión del proceso de trabajo y la movilización e inserción de la fuerza de trabajo ponen en cuestión la validez y la eficacia de los "contratos laborales" pre-existentes.

Estas complejas y contradictorias tendencias no son positivas ni negativas en sí mismas, pero ciertamente son portadoras de serias amenazas al interés colectivo de los trabajadores y es un hecho notorio que han vulnerado y debilitado estructuralmente las organizaciones sindicales de la región.

Esta realidad interpela con fuerza al movimiento sindical latinoamericano y constituye un desafío crucial. Le exigirá una respuesta ubicada en una doble perspectiva, a saber: "hacia sí mismo", demandándole una renovada eficacia organizativa y funcional para defender realmente los intereses de los trabajadores y sus derechos hoy amenazados por esas transformaciones; y, "hacia la sociedad", revalorizando y redefiniendo

// niendo sus relaciones con los otros actores sociales y el Estado, decidiendo sus roles y obojetivos y las fronteras de su autonomía en una sociedad pluralista, compleja y abierta.

En el segundo capítulo, hemos intentado caracterizar los principales rasgos socio-productivos de la "nueva industrialización" que emerge actualmente en los países desarrollados. Este proceso en gestación es muy plausible que llegue a constituirse en un patrón alternativo o aún sustitutivo del "patrón de desarrollo industrial fordista". Creemos que el análisis de estas tendencias puede ayudarnos, en tanto modelo-espejo desde donde organizar críticamente nuestra propia lectura de la realidad, a precisar el debate. Es claro que la "nueva industrialización" no es postulada en este trabajo como un proyecto deseable o ineluctable para nuestra región.

Este encuadre nos llevó al análisis de las causas del agotamiento y crisis severa del patrón fordista y, muy particularmente, a identificar los factores sociales asociados a dicho agotamiento. Así, señalamos que el "contrato laboral fordista" -que se generalizó mundialmente desde la post-guerra- fue un soporte co-constitutivo de ese patrón industrial y no solamente un marco normativo regulatorio de las relaciones laborales.

En nuestro análisis del "contrato fordista" hemos privilegiado como categoría central al tipo de inserción o involucramiento de los trabajadores. A nuestro juicio, en el fordismo, esa inserción fue radicalmente alienante y polarizadora de la conflictividad socio-laboral, en la medida que desde el propio proceso productivo se escindía el trabajo del trabajador, separando drásticamente la actividad intelectual de las habilidades "manuales", reduciendo el valor del trabajo a una mercancía y, en fin, agotando la negociación colectiva en una "relación de fuerzas" entre las partes.

En América Latina, la temprana industrialización se estructuró a partir de modalidades artesanales y luego tayloristas. El fordismo llega a la región de la mano de las empresas multinacionales en la década de los 50 (sectores automotriz y petroquímico, básicamente), dinamizando un proceso de internacionalización del capital.

El capítulo tercero, está básicamente dedicado a la presentación y análisis de la información estadística disponible sobre la evolución de la estructura y el perfil industrial en el cono sur de América Latina en la década de los 80, con énfasis en los datos referidos a los efectos cuantitativos sobre el mundo del trabajo (empleo, desempleo, remuneraciones).

Para contextualizar dicho análisis, proponemos una periodización de las grandes etapas o ciclos de la evolución histórica reciente de la industria en la sub-región bajo estudio (proyectos "implantados"; "mer-

// cado-internistas" o endógenos; "sustitutivo de importaciones), hasta llegar a dimensionar cuantitativamente la crisis actual y resumir las interpretaciones disponibles.

No reiteraremos aquí dicho análisis, señalemos sintéticamente que los datos sugieren, con matices nacionales, una fuerte tendencia global hacia una:

- franca crisis del modelo de industrialización vigente (y consecuentes tendencias hacia una reprimarización de la economía y hacia una hipertrofiada terciarización);
- des-industrialización de la fuerza de trabajo
- segmentación de los mercados de trabajo y precarización del empleo
- agravamiento del desempleo y el sub-empleo

Finalmente, en el cuarto capítulo, en primer lugar proponemos una tipología de los "nuevos contratos laborales emergentes" con la esperanza que resulten útiles para centrar el debate sobre las respuestas sindicales.

Así, distinguimos tres tipos de "contratos laborales" emergentes, a saber: el "contrato neo-fordista"; el "toyotista" y el "consensuado y regulado colectivamente". La dosis de arbitrariedad de estas denominaciones es evidente, pero lo esencial es su pertinencia y caracterización.

El "contrato neo-fordista" es "más de lo mismo" constituye y se propone un "aggiornamiento" o profundización del modelo fordista. El involucramiento de los trabajadores se define aquí por una relación de fuerzas. En esencia, generó y generará alta desmotivación de los trabajadores, degradación del clima social, conflictualidad global y micro-conflictualidad en los establecimientos. La negociación colectiva opera como un "armisticio" o tregua o se reduce a una técnica de administración de la relación productividad/ingresos.

El contrato "toyotista" pivotea, a nuestro juicio, sobre dos objetivos básicos pero estrechamente vinculados: la globalización de la noción de productividad y la formación de los recursos humanos. Es muy alto el grado de innovación organizacional y el compromiso psicológico de los trabajadores con los objetivos productivos de las empresas: polivalencia funcional, rotación, adaptatividad, círculos de calidad, etc).

En América Latina el "toyotismo" ha comenzado a implantarse parcialmente como técnica (just-in-time; calidad total) más que constituyendo un "contrato laboral" explícito. No es infrecuente observar a empresas neo-fordistas utilizando esas técnicas.

Hay que subrayar, que el "toyotismo" se expresa a través de un involucramiento de los trabajadores de fuerte contenido individual (y, cultural, en la experiencia japonesa). Esta adhesión que se ha denomina-



// do "especie de patriotismo corporativo", reduce lo colectivo social al agregado del establecimiento o la firma. El riesgo del "toyotismo" es devenir un paternalismo sutil y producir la des-homogeneización de la solidaridad de los trabajadores y limitar las perspectivas políticas del movimiento sindical.

El "contrato consensuado y regulado colectivamente" es, para nosotros, una modalidad que en lo esencial se concreta por una negociación colectiva no mercantil del involucramiento o inserción de los trabajadores. El "contrato colectivo" no pasa solamente por la determinación de la relación productividad/salarios sino por la naturaleza y alcance socio-laboral y humano de dicho involucramiento.

La emergencia de este tipo de "contratos" ("saturniano"; "kalkaria-no", etc.) se verificó -siempre co-existiendo con otros "contratos" más "hegemónicos" aún en un mismo espacio nacional - en sociedades pluralistas en las cuales los actores sociales tienen fuertemente estructurados sus intereses y en donde el Estado ha firmemente podido mantener (frente a la "ola desregulacionista") un rol esencial en la promoción, articulación y regulación de los contratos sociales básicos.

En segundo lugar, hemos hecho un esfuerzo por aportar algunas evidencias empíricas sobre las respuestas sindicales en cada uno de los países considerados, durante los años 80, tomando en consideración la evolución de la negociación colectiva y la macro-conflictualidad. Allí nos remitimos para no reiterar y se aportan como datos que deben ser tenidos en cuenta por los protagonistas.

Finalmente, el impacto de todas las transformaciones apuntadas en este estudio en el mundo del trabajo latinoamericano no son fenómenos potenciales, ya se produjeron y operan con acelerado dinamismo.

Será entonces indispensable para el movimiento sindical redefinir los grandes objetivos de acción, tal vez sea necesaria y urgente una "nueva mirada" sobre la realidad que sin mengua de su identidad histórica cambie la dinámica y los métodos (la cáscara) y no el corazón: los ideales de solidaridad, participación y democracia real que constituyen los fundamentos de la perspectiva sindical y que hoy tienen más vigencia que nunca.

Se trata, de verdad, de ser sujetos y no objetos de la historia. De producir madura y con implacable realismo la reconstrucción y la recuperación de un protagonismo para el movimiento sindical, sin mesianismo ni sectarismo. En este escenario social ser sujetos significa tener vocación y capacidad de producir una respuesta creativa a los desafíos que vivimos y propuestas socialmente aceptables y efectivos para que los trabajadores vivan y luchen por dichos ideales.

En este trabajo, obviamente, no hemos pretendido ni siquiera plantear esas inmensas cuestiones; tenemos la esperanza que resulte útil para comenzar a balbucear algunas de las imprescindibles preguntas prestando la necesaria atención a los factores socio-laborales.

1. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
2. FORTIN, Alain: L'impact du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
3. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
4. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
5. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
6. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
7. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
8. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
9. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
10. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
11. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
12. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
13. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
14. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
15. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
16. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
17. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
18. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
19. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.
20. FORTIN, Alain: Le choc du futur, Ed. Grasset, Paris, 1974.

- 7.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto Las decisiones tecnológicas de las Empresas Públicas: los procesos de formulación e implementación de políticas y sus consecuencias sobre las empresas públicas. 1976, 47 págs.
- 8.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto Las decisiones tecnológicas de las Empresas Públicas: Conclusiones de los Estudios de Casos. 1976, 25 págs.
- 9.- NOVICK, Silvia  
BRAVERMAN, Josette Sugerencias Metodológicas para el estudio de Organismos Centrales. 1976, 49 págs.
- 10.- NOVICK de SENEN GONZALEZ,  
Silvia  
BRAVERMAN, Josette Sugerencias metodológicas para el estudio de la red institucional. Segunda versión, 1976, 25 págs.
- 11.- MORA Y ARAUJO, Manuel Sobre la Comparabilidad entre Naciones. Contribución a una discusión metodológica de los estudios de Ciencia y Tecnología. 1976, 31 págs. (Agotado).
- 12.- HALTY CARRERE, Máximo Estrategias para el Desarrollo Tecnológico y el Proceso Decisional Correspondiente. 1977, 97 págs.
- 13.- KRIEGER, Mario J.  
PRIETO, Norma B. El Comercio Exterior y el Rol de la Tecnología en el Desarrollo de la Industria Farmacéutica Argentina. 1977, 200 págs. (Agotado).
- 14.- ECLA Los Organismos Centrales de política científica y tecnológica en América Latina. Documento y Trabajo. Segunda versión sujeta a revisión. 1978, 135 págs.
- 15.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto El papel de los procesos decisionales y de los mecanismos institucionales en las estrategias y políticas de desarrollo Científico y Tecnológico. 1978, 48 págs.
- 16.- GARCIA, Beatriz L. Constitución y Desarrollo del Instituto Nacional de Ciencias y Técnicas Hidricas. Versión Preliminar. 1978, 61 págs.
- 17.- NOVICK de SENEN GONZALEZ,  
Silvia  
BRAVERMAN, Josette Constitución y Etapas de Desarrollo de la Comisión Nacional de Energía Atómica. 1979, 82 págs.

3C 071697



NOTAS (Cont.)

AL CAPITULO II

1. FAJNZYLBER, F.; op. cit;
2. LABASSE, Jedin; L'organisation de l'espace; Ed. Hermann; Paris; 1966.  
LAURELLI, Elsa y LINDENBOIN, Javier; Reestructuración económica global; Compilación; Ed. CEUR-Fundación Ebert; BsAs; 1990
3. BOYER, R.; op. cit. Commissariat Général du Plan; L'usine du futur: l'entreprise communicante et intégrée; La Documentation Française; Paris; 1990. CORIAT, Benjamin; Penser à l'envers; Ed. C. Bourgois; Paris; 1991. PIORE, M. y SABEL, C.; The second industrial divide: possibilities of prosperity; Basic Books; New York; 1984.
4. LIPIETZ, Alain y LEBORGNE, Danielle; Art. "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales" op. cit. en Nota 16 al Cap. I.; pág. 113.
5. URIBE ECHEVERRIA, Francisco; Art. "Desarrollo regional en los años 90"; op. cit. en Nota 16 al Cap. I.; pág. 40.
6. GATTO, Francisco; Art. "Cambio tecnológico neo-fordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales"; op. cit. en Nota 16 al Cap. I.; pág. 63
7. GATTO, F.; idem; pág. 65.
8. WALLERSTEIN, Immanuel; Race, Nation, class, Les identités ambiguës; Ed. La Découverte; Paris; 1988.
9. FAJNZYLBER, F.; op. cit.

AL CAPITULO III

1. ALBERTI, Giorgio; Comentario: Industrialización, sociedad y cultura; Boletín Techint; Nº 243; BsAs; pág. 22 (julio-agosto, 1986).
2. ROCCA, Roberto; Industrialización, sociedad y cultura; Art. Boletín Techint; Nº 243; BsAs; pág. 13 (julio-agosto, 1986).
3. IKONICOFF, Moisés; Economía y cultura de renta; Art. Boletín Techint Nº 257; BsAs; págs 45/46 (marzo-abril, 1989).
4. TOURAINE, Alain; Pour une sociologie de l'action; Ed. Seuil; Paris; 1962.
5. GEORGE, Pierre; Geographie industrielle du monde; Ed. P.U.F.; Paris; 1949; pág. 6.
6. GEORGE, P.; op. cit. págs. 9 y 10.
7. GEORGE, P.; op. cit. pág. 103.
8. GEORGE, P.; op. cit. pág. 101.
9. ALBERTI, Giorgio; Política e ideología en la industrialización argentina; Art. Boletín Techint; Nº 239; BsAs; pág 8 (esta cita que pertenece a J.B. ALBERDI, está tomada de BRAILOVSKY, A.; 1880-1982 Historia de las crisis argentinas; Ed. Belgrano; BsAs; 1982; pág. 15).
10. SELA; op. cit. en Nota 11 al Cap. I.; pág. 169.
11. SELA; op. cit. pág. 165.
12. IKONICOFF, M.; op. cit; pág 29 y 30.
13. Op. cit. en Nota 16 al Cap. I, y op. cit en Nota 2 al Cap. II.
14. ALBERTI, G.; DONATO, V. y CASTIGLIONI, F.; Pequeña industria e industrialización: una comparación entre Argentina e Italia, con algunas notas acerca del Brasil; Art. Boletín Techint; Nº 248; BsAs; (julio-agosto, 1987)

NOTAS (Cont.)

15. ALBERTI, G.; DONATO, V y CASTIGLIONI, F; op. cit. pág. 12.
16. Tomamos estos datos de CAMPERO, Guillermo y VALENZUELA, Antonio; El movimiento sindical chileno en el capitalismo autoritario (1973-1981); citado por ECHEVERRÍA, M. Enfermedades de los trabajadores y crisis económica; Ed. Programa de Economía y Trabajo; Santiago de Chile; 1984
17. Fuente: Series Estadísticas de la O.I.T.
18. Fuente: Series Estadísticas de la O.I.T.
19. AZZONI, Carlos; Art. "La nueva dirección de la industria en San Pablo ¿reversión de la polarización en Brasil?"; op. cit. en Nota 16 al Cap. I; pág. 375.
20. GARCIA MAGALHAES, Luis; Art. "Características de la industrialización brasileña en la posguerra 1947-1986" Boletín Techint N° 248; BsAs; pág. 56; Cuadro n° 3 (julio-agosto, 1987).
21. CAMPERO, G., op. cit. (en Nota 16 al Cap. III).
22. AZPIAZU, D.; BISANG, R. y KOSACOFF, B.; Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina; Art. Boletín Techint; N° 253; BsAs; pág. 37 (julio-agosto, 1988).
23. COTTELY, Esteban; Cambios estructurales de las exportaciones argentinas y sus interrelaciones en el contexto del intercambio mundial; Art. Boletín Techint; BsAs; N° 227; pág. 47 (julio-diciembre, 1982).
24. ASPIAZU y otros; op. cit.; pág. 29

AL CAPITULO IV.

1. CORIAT, Benjamin; La robótica; Madrid; 1985. También: Documentation Française; Du fordisme au toyotisme; Etudes et Recherches N° 7 y 8; février; 1990. MONDEN, Y.; El sistema de producción Toyota; Barcelona; 1987.
2. NEWICK, Marta y LAVIGNE, Enrique; Nuevas tecnologías de gestión; Rev. Justicia Social; CEDEL; BsAs; Año 5; N° 8; Junio de 1989; pag. 67
3. CORIAT, B.; Penser à l'envers; C. Bourgois; París; 1991
4. LIPIETZ y LEBORGNE; op. cit. en Nota 4 al Cap. II; págs 131/132; el subrayado pertenece a los autores.
5. Para un análisis detallado Cf.: BISIO, Raúl; Restablecer plenamente la negociación colectiva: una difícil empresa de la democracia y los protagonistas sociales; BsAs; mimeo; junio 1990
6. Tomamos estos datos de: CORDONE, H. y FORNI, Pablo; Argentina: las huelgas generales durante la última década; CELI; BsAs; agosto de 1991
7. CESPEDES, Roberto; El contrato colectivo en el Paraguay de la transición; Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos; Asunción; 1990.
8. CESPEDES, R.; op. cit.
9. NOTARO, Jorge; Las negociaciones colectivas en Uruguay 1985-1990; Ponencia presentada al Simposio "Sindicato y Negociación Colectiva" CLACSO-CISL; BsAs; Marzo; 1991
10. NOTARO, J.; op. cit.
11. NOTARO, J.; op. cit.
12. NOTARO, J.; op. cit.

## PUBLICACIONES DEL IDICSO

### Serie Papeles del IDICSO

- 1.- MATSUMOTO, Juan A.  
LOPEZ LAMIA, Alejandro      EL PROCESO DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO-aproximación para la Toma de Decisiones.  
Octubre de 1989. 77 págs.
- 2.- KVATERNIK, Eugenio      El menemismo: reflexiones sobre el centro, la derecha y el populismo. Febrero de 1992 - 25 págs.
- 3.- FORNI, Pablo      Sindicalismo de resultados. La Unión Obrera Metalúrgica en el periodo 1954/1966. Mayo de 1992 - 58 págs.
- 4.- BISIO, Raúl H.      Evolución industrial reciente en el cono sur de América Latina: repercusiones y desafíos en el mundo del trabajo. Julio de 1993. 119 págs.

### Serie Investigaciones del IDICSO

- 1.- KVATERNIK, Eugenio      Coalición moderadora, crisis de sucesión y golpe de estado: la sucesión presidencial de 1964. Octubre de 1991 - 46 págs.
- 2.- SAAVEDRA, Marisol      Argentina dentro del Sistema Interamericano entre 1945 y 1955. Septiembre de 1992. 119 págs.
- 3.- TORT, María I.  
SONEIRA, Abelardo J.  
PESSINA, Leonor      El Pentecostalismo en la Argentina. Un estudio de caso: El Ministerio Onda de Amor y Paz del Pastor H.A. Gimenez. Febrero de 1993. 70 págs.

### Serie ECLA (Estudio de la Ciencia Latinoamericana)

- 1.- KRIEGER, Mario  
SUAREZ, Francisco  
y otros      El sector científico-técnico y la industria farmacéutica argentina. 1972, 2 tomos, 456 págs. (Agotado)
- 2.- KRIEGER, Mario  
PRIETO, Norma      Comercio exterior, sustitución de importaciones y tecnología en la industria farmacéutica argentina. 1976. 40 págs.
- 3.- LAHERA, Eugenio      Un estudio de caso en difusión y desarrollo de tecnología electrónica digital en Argentina. 1976, 32 págs.
- 4.- PAGES GIRIBET, José  
BOUR, Enrique  
SALDIVIA, Alcides      Pautas para la Programación y Presupuestación en Ciencia y Tecnología. 1976, 100 págs. (Agotado)
- 5.- MARI, Manuel  
BIALAKOWSKY, Alberto y  
otros      La evaluación de Proyectos y Organizaciones Científicas. 1976, 167 págs.
- 6.- SILVEIRA DE ALMEIDA, E.      Administración de Organismos de Ciencia y Tecnología. 1976, 155 págs.



- 7.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto Las decisiones tecnológicas de las Empresas Públicas: los procesos de formulación e implementación de políticas y sus consecuencias sobre las empresas públicas. 1976, 47 págs.
- 8.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto Las decisiones tecnológicas de las Empresas Públicas: Conclusiones de los Estudios de Casos. 1976, 25 págs.
- 9.- NOVICK, Silvia  
BRAUERMAN, Josette Sugerencias Metodológicas para el estudio de Organismos Centrales. 1976, 49 págs.
- 10.- NOVICK de SENEN GONZALEZ,  
Silvia  
BRAUERMAN, Josette Sugerencias metodológicas para el estudio de la red institucional. Segunda versión, 1976, 25 págs.
- 11.- MORA Y ARAUJO, Manuel Sobre la Comparabilidad entre Naciones. Contribución a una discusión metodológica de los estudios de Ciencia y Tecnología. 1976, 31 págs. (Agotado).
- 12.- HALTY CARRERE, Máximo Estrategias para el Desarrollo Tecnológico y el Proceso Decisional Correspondiente. 1977, 97 págs.
- 13.- KRIEGER, Mario J.  
PRIETO, Norma B. El Comercio Exterior y el Rol de la Tecnología en el Desarrollo de la Industria Farmacéutica Argentina. 1977, 200 págs. (Agotado).
- 14.- ECLA Los Organismos Centrales de política científica y tecnológica en América Latina. Documento y Trabajo. Segunda versión sujeta a revisión. 1978, 135 págs.
- 15.- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto El papel de los procesos decisionales y de los mecanismos institucionales en las estrategias y políticas de desarrollo Científico y Tecnológico. 1978, 48 págs.
- 16.- GARCIA, Beatriz L. Constitución y Desarrollo del Instituto Nacional de Ciencias y Técnicas Hidricas. Versión Preliminar. 1978, 61 págs.
- 17.- NOVICK de SENEN GONZALEZ,  
Silvia  
BRAUERMAN, Josette Constitución y Etapas de Desarrollo de la Comisión Nacional de Energía Atómica. 1979, 82 págs.